



Università degli studi di Pisa

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E MANAGEMENT

CORSO DI LAUREA IN

BANCA, FINANZA AZIENDALE E MERCATI FINANZIARI

**IL MICROCREDITO:
DIBATTITO SUI TASSI D'INTERESSE, AUTOSOSTENIBILITA'
ECONOMICA E PERFORMANCE FINANZIARIE**

Relatore:

Prof.ssa Maria Laura Ruiz

Candidato:

Andrea Ricatti

Anno accademico 2014/2015

INDICE

CAPITOLO 1: IL MICROCREDITO E LE SUE CARATTERISTICHE

1.1 Cos'è il microcredito?

1.2. Brevi cenni storici sul microcredito

1.3 La Grameen Bank

1.3.1 Le caratteristiche della Grameen Bank

1.3.2 Perché prestare alle donne?

1.3.3 Grameen II

1.3.4 L'evoluzione della Grameen Bank

1.3.5 Alcuni dati sulla Grameen Bank

1.4 Il microcredito nel resto del mondo

1.5 Il microcredito in Italia

1.5.1 L'art. 111 del Testo Unico Bancario

1.5.2 Decreto ministeriale - 17/10/2014, n. 176

1.5.3 Gli enti di microcredito in Italia

1.5.4 I dati del microcredito in Italia

1.6 Modalità di erogazione del microcredito

1.6.1 Gli importi

1.6.2 La durata e le modalità di restituzione

1.6.3 I tassi d'interesse

1.7 Considerazioni

CAPITOLO 2: IL MICROCREDITO E LE ISTITUZIONI FINANZIARIE

3.1 Le istituzioni finanziarie

3.1.1 ONG e MFI

3.1.2 Banche e MFI

3.1.3 Le MFI guidate da donne

3.2 Come valutare i progetti delle MFI

3.2.1 Impatto dei progetti

3.2.2. Outreach

3.2.3. Performance

3.2.3.1 Qualità del portafoglio

3.2.3.2 Indici di produttività e d'efficienza

3.3. Conclusioni

CAPITOLO 4: IL MICROCREDITO E I TASSI D'INTERESSE

4.1 Due approcci differenti

4.1.1. Poverty approach

4.1.2. Self-sustainability approach

4.1.3 Alcune considerazioni sui due approcci

4.2 Costi di gestione di una MFI

4.3 Ricavi di una MFI

4.4 Il dibattito sui tassi d'interesse

4.4.1 Come si calcola il tasso d'interesse

4.4.2 Alcune considerazioni sul tasso d'interesse

4.5 Il risparmio

4.6. Performance finanziarie

4.6.1 Autosufficienza operativa

4.6.2 Autosufficienza finanziaria

4.6.3 Financial break-even rate

4.6.4 Subsidy Dependence Index

4.7 Il dibattito sui sussidi

4.8 Autosostenibilità

4.8.1 L'efficienza

4.8.2 La redditività

4.9 Critiche al microcredito

4.10 Prospettive future del microcredito

4.11 Considerazioni finali

INTRODUZIONE

Sam: "È come nelle grandi storie, padron Frodo, quelle che contano davvero, erano piene di oscurità e pericolo, e a volte non volevi sapere il finale, perché come poteva esserci un finale allegro, come poteva il mondo tornare com'era dopo che erano successe tante cose brutte, ma alla fine è solo una cosa passeggera, quest'ombra, anche l'oscurità deve passare, arriverà un nuovo giorno, e quando il sole splenderà sarà ancora più luminoso, quelle erano le storie che ti restavano dentro, anche se eri troppo piccolo per capire il perché, ma credo, padron Frodo, di capire ora, adesso so, la persone di quelle storie avevano molte occasioni di tornare indietro e non l'hanno fatto... andavano avanti, perché loro erano aggrappati a qualcosa."

Frodo: "Noi a cosa siamo aggrappati Sam?"

Sam: "C'è del buono in questo mondo, padron Frodo... è giusto combattere per questo!"¹

Cosa potrebbe accumunare questo discorso del film del Signore degli anelli e il microcredito? Forse nulla, forse molte cose.

Yunus, quando ha ideato il microcredito moderno, ha creduto che nel mondo ci fosse qualcosa di buono, che i poveri non erano tali per pigrizia² e per questo ha lottato per sconfiggere la povertà che affligge le persone e le rende prive di dignità.

La povertà e la mancanza di risorse, specialmente il mancato accesso al credito, nella maggior parte dei paesi del mondo (in particolar modo in quelli sottosviluppati) è un grosso problema. Un modo alternativo di fornire credito alle persone, che vivono in condizioni di povertà e in situazioni economiche vulnerabili, è appunto il microcredito.

Il microcredito è uno strumento di lotta alla povertà, ideato dal professor Yunus³ nel 1976 in Bangladesh; parlando con la gente del villaggio di Jobra, e in particolar modo con le donne povere, si accorse che bastavano pochi dollari per aiutarle a uscire dalla piaga dell'usura e dar loro la possibilità di lottare contro la povertà. Dopo

¹ Il signore degli anelli – Il ritorno del re, 2003

² Muhammed Yunus, 2006, "Il banchiere dei poveri", Feltrinelli

³ Facciamo riferimento al microcredito moderno, che sarà spiegato in questo lavoro

un'attenta analisi, insieme ai suoi studenti, notò che bastavano solo 27 dollari per salvare 42 famiglie dall'usura; e decise così di prestare lui stesso quei soldi, affinché quelle famiglie potessero essere libere. Questo prestito è stato il primo finanziamento di microcredito moderno effettuato da Yunus, e da quel giorno sino ai giorni nostri, il microcredito si è diffuso in tutto il mondo ottenendo ottimi risultati.

Lo scopo del microcredito è quello di permettere alle persone di uscire dalla propria condizione di povertà attraverso una maggiore consapevolezza delle proprie capacità imprenditoriali.

L'ONU aveva dichiarato il 2005 come l'anno internazionale del microcredito, evidenziando l'importante valore assunto da questo strumento circa l'apporto avuto negli ultimi anni, dapprima nei paesi in via di sviluppo e in seguito anche in quelli maggiormente avanzati. Tale merito è stato attribuito al microcredito in quanto strumento per la lotta alla povertà e all'antiusura, e per il sostegno fornito alla nascita di nuova microimprenditorialità. Inoltre, nel 2006, il Nobel per la Pace è stato vinto dallo stesso Yunus e dalla sua banca (Grameen Bank), per aver ideato il microcredito, e quindi averlo ritenuto strumento di lotta alla povertà che riconosce lo spirito imprenditoriale e la capacità di restituzione dei poveri, ma soprattutto la loro dignità come persone.

L'obiettivo principale del microcredito è quello di portare a termine una missione, ovvero quella sociale, cercando di ridurre la povertà. Più di recente vi è stato un grande spostamento di accento, dal fine sociale della riduzione della povertà all'obiettivo economico, ovvero quello di raggiungere un'autosufficienza economica, operativa e finanziaria.

Ed è proprio su questo dibattito che si concentra questo lavoro, nel quale si analizzeranno:

- la questione del tasso d'interesse da applicare ai clienti;
- l'autosostenibilità oppure la dipendenza dai sussidi e sovvenzioni da parte di una MFI;

- il problema della valutazione dei progetti di microcredito attraverso gli indicatori di performance.

Nel primo capitolo viene analizzato il concetto di microcredito, il contesto all'interno del quale è nato e il suo evolversi nel tempo. Seguendo le tappe della Grameen Bank, banca fondata da Muhammad Yunus, vengono analizzate le caratteristiche della stessa e la sua evoluzione con la costituzione di altre imprese Grameen. Particolare attenzione si avrà, inoltre, sul perché bisogna prestare alle donne. Nella seconda parte del capitolo viene analizzato il microcredito nel resto del mondo e in Italia, approfondendo l'art. 111 del TUB, il decreto ministeriale n.176 introdotto nell'ottobre del 2014 e gli enti e progetti italiani che erogano microcredito. Nell'ultima parte del capitolo mostreremo le caratteristiche e le modalità d'erogazione del microcredito in Italia soffermandoci sugli importi, durata, modalità di restituzione e tassi d'interesse.

Nel secondo capitolo partiremo dalla questione delle asimmetrie informative, individuando il microcredito come uno strumento che possa ridurre i problemi di informazione nascosta e di azione nascosta. Dopo aver analizzato il contratto di microcredito (contratto di gruppo), nel quale dimostreremo che con questo tipo di contratto si riescono a superare i problemi di selezione avversa e di moral hazard, vedremo nell'ultima parte del capitolo alcuni strumenti innovativi, introdotti dalle MFI, per rispondere meglio ai bisogni e alle caratteristiche dei propri clienti e facilitare il superamento dei problemi d'asimmetria informativa.

Nel terzo capitolo, invece, ci focalizzeremo sulle MFI partendo innanzitutto dalle loro caratteristiche, dai loro obiettivi e dal loro modo di operare, e poi successivamente confronteremo le MFI sia con le ONG che con le banche commerciali tradizionali. Inoltre, esamineremo le MFI guidate dalle donne mettendo in risalto i possibili vantaggi che esse apportano alle istituzioni stesse. Nella seconda parte del capitolo ci concentreremo sulle modalità di valutazione dei progetti eseguiti dalle MFI, procedendo con l'analisi di alcuni indicatori fondamentali necessari per comprendere come e se queste stanno lavorando e raggiungendo gli obiettivi prefissati.

Infine, nel quarto ed ultimo capitolo presenteremo il dibattito tra le due correnti di pensiero sul fenomeno del microcredito (Poverty approach e Self-sustainability approach). Tale dibattito cerca di capire se le MFI debbano puntare a raggiungere l'autosufficienza finanziaria, oppure continuare a usufruire delle donazioni e sussidi da parte di soggetti esterni alle istituzioni di microfinanza. Per rispondere a tale quesito abbiamo approfondito i costi e i ricavi delle MFI, studiando poi quale deve essere il tasso d'interesse ottimale che le MFI devono applicare ai progetti per raggiungere l'autosufficienza finanziaria. In conclusione, abbiamo indagato sulle possibili critiche da fare al microcredito, in particolar modo quelle fatte da Bateman⁴, e sulle prospettive future dello stesso cercando di individuare quali strumenti possano essere utilizzati per diffondere tale fenomeno.

⁴ Bateman Milford, 2010, "Why doesn't microfinance work?", Zed Books

CAPITOLO 1

IL MICROCREDITO E LE SUE CARATTERISTICHE

1.1 Cos'è il microcredito?

Il microcredito è definito come “credito di piccolo ammontare finalizzato all’avvio di un’attività imprenditoriale o per far fronte a spese d’emergenza, nei confronti di soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico, che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale”.⁵

Per analizzare il microcredito bisogna innanzitutto partire dalla descrizione della “microfinanza”. Essa comprende tutte quelle relazioni di carattere economico che un’istituzione finanziaria può stabilire con un suo cliente: dunque non soltanto il piccolo prestito, ma anche tutti gli altri servizi finanziari come la gestione della liquidità, degli incassi e dei pagamenti, l'utilizzo di carte di credito, il microrisparmio, le microassicurazioni, ecc. Questi servizi vengono erogati a soggetti appartenenti ad una fascia di reddito molto bassa e spesso privi di garanzie o a piccole e medie imprese. Il microcredito è quindi uno dei servizi offerti dalla microfinanza al fine di erogare prestiti di piccole dimensioni a soggetti definiti “non bancabili”.

E' possibile identificare 5 diverse forme di microcredito, che esistono attualmente o che sono esistite in passato per comprendere cosa includiamo in questa definizione e come sia mutato il modo di operare nel corso degli anni. Questa classificazione⁶ viene fatta sulla base delle caratteristiche del microcredito, dell’intermediario, del soggetto prestatore e del soggetto richiedente.

Una prima forma è quella del *microcredito tradizionalmente informale* che comprende il credito dei prestatori di denaro di villaggio, i Monti di pegno, i prestiti di amici e familiari e il prestito al consumo in mercati informali.

Una seconda categoria di microcredito riguarda *prestiti di gruppo del mercato informale del credito* che si dividono in due categorie: *tontine e Rosca*; le prime sono

⁵ Dizionario di microfinanza - Le voci del microcredito, a cura di: Giampaolo Pizzo e Giulio Tagliavini, Carocci 2013

⁶ Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino

una forma d'investimento che prevede la creazione di un fondo nel quale i partecipanti, impiegando il proprio denaro, ricevono un utile del quale godono fino alla loro morte, al momento della quale la quota di capitale viene ripartita fra i restanti appartenenti alla fontina; nella Rosca invece tutti i partecipanti versano ad intervalli periodici una somma prefissata per formare il fondo rotativo e a turno, in determinati intervalli di tempo, uno di loro viene sorteggiato ottenendo un prestito, che sarà utilizzato per far fronte alle proprie spese familiari, finanziato dalle risorse del fondo che non potrà riottenere fino a quando tutti nel gruppo non ne avranno beneficiato.

Una terza categoria comprende *prestiti di piccola dimensione erogati da banche tradizionali, specializzate e non, in alcuni settori specifici di investimento* (credito all'agricoltura, all'allevamento, alla pesca).

Una quarta categoria include *tutte quelle istituzioni* (banche di credito cooperativo, banche popolari e casse di risparmio) *che rappresentano l'avanguardia in termini di attenzione alla clientela medio-piccola e ad imprese presenti sul territorio dove tali istituzioni svolgono la propria attività creditizia*. La loro caratteristica fondamentale è la particolare struttura proprietaria delle banche, come ad esempio nella banca cooperativa in cui c'è una gestione peculiare degli utili d'impresa non distribuiti tra i soci ma accumulati in genere sotto forma di riserva unitaria. Queste istituzioni sono in genere banche con forte vocazione locale e dunque relativamente specializzate nel finanziamento di progetti di piccola e media impresa.

Infine abbiamo *il microcredito moderno* caratterizzato da piccoli prestiti, finalizzati all'investimento piuttosto che al consumo, a individui o microimprese prevalentemente prive di garanzie patrimoniali. All'interno del gruppo possiamo distinguere:

- a) il modello della Grameen Bank;
- b) il microcredito al consumo o anche detto microcredito commerciale;
- c) forme di microcredito fondate sulle partnership tra banche e organizzazioni non governative (Ong) che prevedono o meno l'utilizzo della garanzia personale.⁷

⁷ Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino, pp. 19-27

Il microcredito moderno è caratterizzato da strutture creditizie ben organizzate, in grado di operare su vasta scala e senza limiti territoriali, come le banche tradizionali. A differenza degli istituti di credito tradizionali, gli operatori del microcredito moderno consentono però l'accesso al credito ai soggetti e alle persone che solitamente sono esclusi dai canali tradizionali, ad esempio alle donne, micro-imprese, che vogliono avviare una piccola attività commerciale.

1.2 Brevi cenni storici sul microcredito

Il microcredito moderno si sviluppa in Bangladesh, uno dei paesi più poveri del mondo, da un'idea del professore Muhammad Yunus, premio Nobel per la pace nel 2006. Nato e cresciuto a Chittagong, uno dei principali porti mercantili del Bangladesh, Yunus si laurea in Economia a soli 21 anni trovando subito lavoro come docente di scienze economiche nel suo vecchio collegio universitario. Nell'estate del 1965 si trasferì in America per frequentare un corso di specializzazione nel Colorado. Ritornò in Bangladesh nel 1972 per assumere l'incarico di insegnamento all'Università di Chittagong. Tra il 1974 e il 1975 il Bangladesh fu colpito da una terribile carestia che mise in ginocchio l'intero paese. Le cause principali furono una serie di disastri naturali (inondazioni, siccità, cicloni e monsoni) e la guerra di liberazione che ebbe come conseguenza la distruzione della maggior parte delle infrastrutture del paese, il collasso del sistema dei trasporti e la creazione di un'infinità dei profughi. Le conseguenze incisero sulla popolazione: la produzione agricola e il reddito pro capite crollarono bruscamente e milioni di abitanti non furono più in grado di procurare cibo per le loro famiglie. Inoltre non bisogna dimenticare l'altissimo livello di analfabetismo (oltre il 90% della popolazione) e l'alta densità della popolazione bengalese (830 persone per chilometro quadrato). Partendo da questa situazione il professor Yunus decise di fare qualcosa per risollevare le sorti del paese: le diffuse condizioni di povertà fuori dal campus di Chittagong gli fecero sospettare che qualcosa nei meccanismi economici non funzionasse:

“A cosa servivano tutte quelle belle teorie se la gente moriva di fame sotto i portici e lungo i marciapiedi?”⁸

Yunus decise così di frequentare un villaggio vicino al suo campus, Jobra, per vedere da vicino la povertà.

Inizialmente per combattere la fame ideò un programma che consisteva nell'aumentare la produttività agricola per mezzo dell'irrigazione e, insieme a dei contadini del villaggio diede vita ad un'associazione per la gestione di un pozzo e di un sistema di distribuzione dell'acqua. Il successo fu immediato e i contadini riuscirono ad aumentare la produttività e i campi intorno a Jodra portarono numerosi benefici in particolar modo ai proprietari dei terreni. Ma tutto ciò non era sufficiente, infatti l'aumento della produttività non bastava a curare la piaga della fame e della povertà. Fu però solo in seguito che Yunus, grazie all'incontro con una donna del villaggio, Sufiya Begum, iniziò a pensare al microcredito. Sufiya, come altre donne del villaggio, si faceva prestare il denaro, che le serviva per lavorare, da alcuni strozzini locali che richiedevano la restituzione del prestito ad un alto tasso d'interesse e non riusciva mai a migliorare la propria situazione patrimoniale. L'economista bengalese allora, aiutato dai alcuni suoi studenti, iniziò a fare delle ricerche all'interno del villaggio in maniera tale da capire quante donne fossero sottomesse all'usura; il risultato lo colse di sorpresa: con soli 27 dollari si sarebbero potute salvare 42 persone vittime dell'usura. Fu lui stesso a prestare a queste donne i soldi necessari per poter uscire dalle mani degli usurai attraverso un piccolo credito privo di garanzie: le donne avrebbero restituito la somma non appena sarebbero state in grado di farlo. Il suo obiettivo andava però ben oltre: decise di rivolgersi alla banca del campus per proporgli di avviare un programma di prestiti per i poveri, ma questa proposta fu respinta perché la banca sosteneva che questi non sarebbero stati in grado di rimborsare il prestito perché inaffidabili. Dopo i vari tentativi e fallimenti, decise di offrirsi lui stesso come garante

⁸ Yunus M., 2006, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, p.14

dei prestiti per i poveri; la banca accettò e i risultati furono sorprendenti: dopo aver ottenuto il denaro i poveri restituivano sempre le somme e soprattutto lo facevano entro le scadenze pattuite.

Nonostante gli ottimi risultati le banche continuavano ad essere scettiche e tra il 1976 e il 1979 con l'aiuto della Bangladesh Krishi Bank (la Banca nazionale dell'agricoltura) fu lanciato un progetto che avrebbe portato all'apertura di una succursale a Jobra per sperimentare l'idea del prestito ai poveri; il progetto ebbe un enorme successo perché i poveri restituivano puntualmente il prestito ricevuto.

Yunus voleva espandere l'intero progetto in tutto il paese, ma le banche continuavano ad opporsi perché sostenevano che tale successo sarebbe presto finito: non riuscivano ad accettare l'idea che i poveri restituivano sempre i prestiti ottenuti e ritenevano che forse era molto più facile e redditizio concedere meno prestiti per somme maggiori a clienti in grado di offrire garanzie sicure, anche se essi non erano sempre in grado di restituirle.

1.3 La Grameen Bank

*“Non sono partito con l'intento di diventare un banchiere,
il mio scopo era soltanto quello di
risolvere un problema immediato ”⁹*

Visto che non c'erano speranze di far cambiare idea ai banchieri e di cambiare le regole delle banche, Yunus decise di fondare una banca esclusivamente per i poveri che prestasse soldi in assenza di garanzia. Dopo essersi rivolto a diversi organi governativi per ottenere il permesso di aprire una “banca speciale”, finalmente nel 1983 nasceva la cosiddetta “banca dei poveri”, la Grameen Bank (da *gram* che vuol dire “villaggio”).

⁹ Yunus M., 2006, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli , p.22

1.3.1 Le caratteristiche della Grameen Bank

La Grameen Bank si propone come una banca alternativa, portando nuove idee per fare economia e per l'erogazione del credito. Presenta diverse caratteristiche che la differenziano dalle banche tradizionali:

- un target di clientela rappresentato prevalentemente da donne povere che ricevono prestiti all'investimento e non al consumo;
- l'assenza di qualunque tipo di garanzie collaterali e di strumenti giuridico-legali: le garanzie tradizionali sono sostituite da patti fiduciari tra banca e cliente;
- l'intervallo piuttosto breve dei periodi di pagamento (normalmente la rata è settimanale);
- l'obbligo da parte del debitore di formare un gruppo con altri clienti della banca, necessario per ottenere il prestito;
- forme di deposito forzoso che accompagnano la concessione del prestito da parte dei clienti;
- decentramento di parte delle attività di monitoraggio dei prestiti a organizzazioni nonprofit, alcune delle quali formate dai debitori stessi.

1.3.2 Perché prestare alle donne?

*“Avendo un'occasione per uscire dalla propria condizione,
la donna sarà quella che lotterà con più forza”¹⁰*

In Bangladesh, come in altri paesi orientali, la figura della donna è inesistente dal punto di vista sociale perché si ha la concezione che essa debba occuparsi solamente dei figli e della casa: non può prendere parte alle decisioni economiche e patrimoniali della famiglia e soprattutto non può gestirne gli affari.

¹⁰ Yunus M., 2006, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, p.88

In queste condizioni la donna vive nell'insicurezza più totale: il marito può divorziare da lei ripetendo tre volte la formula “Io ti ripudio”, e se questo dovesse accadere verrà considerata un peso per la famiglia e una vergogna agli occhi degli altri, non sa né leggere né scrivere e non le è permesso uscire di casa per guadagnarsi da vivere neanche se lei lo desidera. Inoltre le banche non presterebbero mai dei soldi ad una donna, o per lo meno senza prima essersi accertate che il marito ne sia a conoscenza e che le abbia dato il permesso di rivolgersi ad una banca.

Perché allora la Grameen Bank si rivolge alle donne? Bisogna partire dal presupposto che le donne si adattano meglio e più rapidamente degli uomini al processo di auto assistenza, riescono a gestire in maniera più appropriata il denaro e quando questo gli viene affidato, rende di più rispetto a quando viene affidato ad un uomo. Ciò deriva dal fatto che le donne e gli uomini hanno diverse scale di valori: l'uomo quando dispone di un reddito superiore a quello indispensabile pensa prima di tutto a soddisfare le proprie esigenze personali, mentre una donna povera quando inizia a guadagnare qualcosa pensa subito ai figli, che occupano il primo posto nella gerarchia dei propri valori, preoccupandosi di costruire per loro un futuro migliore, subito dopo penserà alla casa (costruire un tetto, acquistare dei mobili o degli utensili); le donne sono inoltre più costanti nel lavoro e nel rimborsare le rate di debito. Queste affermazioni sono state confermate anche da studi condotti dalla banca stessa.

Se tra gli obiettivi dello sviluppo figurano il miglioramento delle condizioni della vita, l'abolizione della miseria e la riduzione delle ineguaglianze, allora è necessario partire dalle donne, ed è quello che ha fatto la Grameen Bank. Nonostante le difficoltà e gli ostacoli derivanti da soggetti come i mariti, i mullah, gli usurai, che si sentivano minacciati di perdere il proprio potere, dalla diffidenza e dai pregiudizi che la società stessa che aveva nei confronti delle donne, la Grameen Bank ha portato avanti il suo progetto non fermandosi davanti a nulla e ha concesso alla donna di acquisire sicurezza restituendole fiducia e rispetto all'interno della propria famiglia.

Una donna, di nome Hajeera, che ha ricevuto il prestito dalla Grameen Bank parla così:

“Adesso facciamo tre pasti al giorno, e i bambini mangiano finché hanno fame. Possiamo concederci perfino della carne una volta a settimana. Ho intenzione di far studiare i miei figli, e di mandarli all'università, perché non voglio che abbiano un destino infelice come il mio. Vuole sapere cosa penso di Grameen? Per me Grameen è come una madre. Anzi, non è come una madre, è mia madre; perché io con Grameen sono letteralmente rinata!”¹¹.

Inoltre, come vedremo nel capitolo 3, le MFI guidate da donne presentano delle performance migliori rispetto a quelle guidate da uomini.

1.3.3 Grameen II

La Grameen Bank ebbe una successiva evoluzione attraverso l'avviamento nel 2002 del progetto Grameen II in seguito all'alluvione che aveva colpito il Bangladesh nel 1998. In quell'occasione si comprese il limite che presentava il prestito di gruppo: di fronte ad uno shock generalizzato che non permetteva la restituzione del debito da parte di molti contraenti, per il socio solvente era troppo gravoso supplire al pagamento dei soci insolventi.

Il nuovo modello così, pur continuando a dare fiducia al cliente, partiva dal presupposto che molti clienti, a causa della loro instabile situazione economica, avevano bisogno di maggiori chance di recupero. Vennero così introdotti due differenti meccanismi: l'“autostrada del credito”, sulla quale “viaggiano” clienti che non si trovano in difficoltà per il pagamento i quali possono aumentare ad ogni prestito la somma richiesta e un “percorso più lento”¹² per i clienti più in difficoltà attraverso il cui viene stabilito un piano di restituzione più lungo e compatibile con quanto essi sono effettivamente in grado di restituire anno per anno.

Con Grameen II furono inoltre introdotte 3 novità importanti.

La prima fu la creazione di un fondo di emergenza dal quale attingere in momenti di crisi. Questo fondo era necessario per poter sopperire a difficoltà

¹¹ Yunus M., 2006, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, p.97

¹² Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino, p.55

riscontrate sia per questioni interne (scelte sbagliate) sia per motivi esterni alla Banca (come danni naturali) e a tal scopo la Grameen Bank chiese inizialmente un finanziamento alla Banca Centrale del Bangladesh e successivamente reperì denaro attraverso l'emissione di buoni, con l'obiettivo di ottenere fondi anche dalle banche commerciali.

La seconda novità fu una nuova offerta di prestiti: quattro diversi tipi di prestito con quattro diversi tipi di tasso di interesse, divisi in base ai soci consolidati e i nuovi soci senza garanzie:

1. Il prestito classico;
2. Il prestito per la casa (per il quale si richiede un interesse dell'8%);
3. Il prestito agli studenti (che ha un interesse nullo per la durata degli studi e del 5% dopo il conseguimento del titolo);
4. Il prestito ai mendicanti o "soci in prima linea" (i prestiti sono di quindici dollari a interesse zero e i contraenti sono liberi di restituire le somme che desiderano, quando lo desiderano).

L'ultimo insieme di novità consiste nell'istituzione di un fondo di risparmio per la pensione, di un programma di prestiti flessibili (in caso di difficoltà, si prevede il pagamento di rate di importo minore, per un periodo di tempo più lungo) e di prestiti assicurativi (versamenti di una piccola percentuale dei soldi richiesti in prestito (il 2.5%) come deposito in un fondo assicurativo che in caso di morte del debitore viene accreditato alla famiglia e consente di estinguere ogni debito nei confronti della banca).

Grazie ai cambiamenti della Grameen II la posizione finanziaria della banca si consolidò ulteriormente: basti pensare che nel 2006 i profitti della banca sono ammontati a venti milioni e per la prima volta è stato pagato un dividendo alle clienti in quanto socie e azioniste della banca stessa

1.3.4 L'evoluzione della Grameen Bank

La Banca Grameen ha avviato ed espanso più di due dozzine di attività raggruppate nella Grameen Family of Enterprises¹³, le quali comprendono:

Grameen Trust

Grameen Fund

Grameen Communications

Grameen Shakthi/Energy

Grameen Telecom

Grameen Danone

Queste imprese sono tutte “imprese con finalità sociali”, ovvero imprese guidate da un obiettivo sociale invece che dalla ricerca del profitto: questo tipo d'impresa può conseguire un utile, ma gli investitori non percepiranno nessun dividendo se non solo fino a quando non recupereranno, in un lasso prestabilito di tempo (il quale viene stabilito da chi dirige l'azienda), il loro capitale inizialmente investito, ovvero un investitore che ha effettuato un investimento iniziale ha diritto a recuperare tale somma entro un certo periodo percependo un dividendo, però una volta che tutti gli investitori hanno recuperato la propria somma di denaro inizialmente investita, non avranno più diritto a percepire un dividendo, ma questo rimane all'interno dell'impresa stessa al fine di poter essere reinvestito per lo svolgimento dell'attività. Inoltre gli investitori una volta recuperato il capitale investito possono decidere di reinvestirlo nell'impresa stessa oppure destinarlo in un'altra. Quindi un'impresa con finalità sociali deve essere concepita e condotta come una vera azienda con prodotti, servizi, clienti, mercati, spese e ricavi, ma con l'imperativo del vantaggio sociale al posto di quello della massimizzazione dei profitti.

¹³ Yunus M., 2008, *Un mondo senza povertà*, Milano, Feltrinelli

La nascita di queste imprese con finalità sociali è finalizzata a migliorare la vita e le condizioni economiche e sociali dei poveri in Bangladesh sviluppando e fornendo gli strumenti più adatti che consentano ai poveri di lottare contro questo destino.

Dopo la Grameen Bank, nacquero così la Grameen Trust che si occupa della formazione e assistenza tecnica e finanziaria alle imprese di microfinanza in tutto il mondo; la Grameen Fund che non è altro che un fondo di venture capital mirato all'investimento in progetti e imprese che sono ancora nella fase di sperimentazione iniziale; la Grameen Telecom e la Grameen Phone che si occupano della distribuzione di servizi di telefonia cellulare e di servizi di telecomunicazione in villaggi del Bangladesh dove non c'è questo servizio; la Grameen Shakti nata con l'obiettivo di fornire corrente elettrica nei villaggi dove questo servizio non c'è o in quei villaggi dove tale servizio, nonostante la presenza, sia inefficiente; la Grameen Health Care Trust che offre servizi medici per i poveri e infine la Grameen Danone, ultima impresa nata nel 2006 con la compartecipazione della Danone, che offre prodotti alimentari di alta qualità a basso prezzo ai poveri, in particolare con l'obiettivo di rafforzare la crescita dei bambini denutriti del Bangladesh grazie a cibi e bevande gustosi e nutrienti.

1.3.5 Alcuni dati sulla Grameen Bank

La Banca continuò ad espandere la propria attività in tutto lo Stato e tuttora fornisce piccoli prestiti ai poveri delle campagne. Secondo l'ultima pubblicazione n. 421 avvenuta sul proprio sito, del 4 febbraio 2015¹⁴, la Banca ha 2568 filiali in 81.390 villaggi con un totale di 18.000 dipendenti e il tasso di rimborso dei prestiti è del 98.14%. Un'insolita caratteristica della Grameen Bank consiste nel fatto che essa è di proprietà dei clienti indigenti finanziati dalla banca stessa la maggior parte dei quali sono donne. I clienti finanziati sono titolari del 94% del capitale della banca e il restante 6% è di proprietà del Governo del Bangladesh. Altri fattori rilevanti sono: il numero totale dei clienti finanziati, dalla sua nascita ad oggi, è di 2 milioni e 100 mila

¹⁴ www.grameen-info.org : Issue 421 USD 01-2015; Issue Date: 04/02/2015

individui, il 97% dei suoi clienti sono donne¹⁵ mentre il totale dei prestiti concessi dall'avvio dell'attività bancaria ammonta a 6 miliardi di dollari USA. La Grameen Bank dal punto di vista finanziario è autosufficiente e non accetta donazioni dal 1995. I depositi e le risorse proprie della Banca Grameen oggi ammontano al 143 % di tutti i prestiti non ancora ripagati e stando all'indagine interna della Banca Grameen, il 58 % dei finanziati ha superato la soglia della povertà. Il progetto Grameen va avanti. I concetti di fondo rimangono anche se la sfida è ancora aperta soprattutto rispetto a una globalizzazione che continua dimenticando indietro fasce sempre più grandi di popolazioni, che ancor prima dei mezzi finanziari, non hanno gli strumenti per stare al passo con i tempi. Grameen serve a questo: dotare i poveri di strumenti necessari per uscire dall'esclusione sociale e migliorare la propria vita.

Le ultime due valutazioni da fare sono: la presenza degli usurai, che spesso rappresentano l'unica alternativa alle banche, e la percentuale di rischio; in riguardo a quest'ultima è stato dimostrato, a differenza di quanto si possa pensare, i “poveri”, proprio per la fiducia che gli viene accordata tendono maggiormente al rimborso della intera somma nel rispetto delle scadenze stabilite, basti pensare che la percentuale di restituzione del prestito si aggira intorno al 98%.¹⁶

1.4 Il microcredito nel resto del mondo

Nata nel villaggio di Jobra, in Bangladesh, l'idea di microcredito si è diffusa in tutto il mondo. Gli sviluppi più notevoli si sono verificati in Asia, in Africa, in America del Sud, in Medio Oriente e persino in molti paesi del mondo sviluppato come Europa e Stati Uniti. Attualmente sono una settantina i paesi che ospitano programmi di microcredito.

In Africa, come in Bangladesh, ciò che contava non era tanto la riduzione del tasso d'interesse quanto la possibilità di ottenere del credito. Nonostante le diverse difficoltà riscontrate, il microcredito in Africa si sta sviluppando in maniera modesta e

¹⁵ www.grameen-info.org

¹⁶ www.grameen-info.org : Issue 421 USD 01-2015; Issue Date: 04/02/2015

i progetti Grameen sono molto efficaci, ma il cammino è ancora lungo.

Nell'America del Sud invece i programmi di microcredito non sono rivolti solo ai più poveri, ma anche ad altre fasce “non bancabili”. Il credito complessivo erogato ad oggi è di circa trecento milioni di dollari, con un tasso di restituzione del 98%.

Una delle organizzazioni che opera con maggior forza nell'America Latina è CreSud S.p.A., una Società per Azioni che offre risorse finanziarie a condizioni sostenibili a Organizzazioni di Microcredito, Produttori di Commercio Equo e Sostenibile, Cooperative, Reti, Associazioni ed ONG in America Latina, Africa ed Asia. Il loro operare si basa su un duplice obiettivo: da un lato consentire l'accesso al credito ai soggetti svantaggiati normalmente esclusi dai sistemi creditizi locali, dall'altro incentivare nella loro società scelte di risparmio etico e di investimento sostenibile. CreSud offre inoltre servizi finanziari e di assistenza tecnica ad Istituzioni di Microfinanza, Organismi Non Governativi, Cooperative ed imprese del Commercio Equo e Sostenibile, Enti Pubblici e Privati.¹⁷

Nell'Asia, la situazione economica in alcuni paesi è molto simile a quella del Bangladesh e quindi esportare il progetto Grameen non è stato molto difficile. Inoltre questo modello è giunto anche in paesi più ricchi come India e Cina ed è stato accolto con favore ottenendo ottimi risultati. In Cina la presenza più forte nel campo del microcredito è segnata da MicroCred Nanchong, una società di microfinanza. MicroCred Nanchong è una delle aziende pilota di microcredito stabilite nella Repubblica popolare cinese sotto la Banca popolare della Cina (PBOC) ed offre capitale sotto forma di microprestiti che vanno da 5.000 a 75.000 RMB (circa EUR 500-7.500). Rispetto ai tradizionali istituti di credito, MicroCred Nanchong è più mirata alle esigenze delle micro imprese cinesi, dei piccoli imprenditori locali e delle famiglie rurali, con un servizio più rapido e procedure semplificate.¹⁸

In America settentrionale la situazione è ben diversa, infatti i poveri del terzo mondo vivono in maniera diversa rispetto a quelli dei paesi sviluppati: questi ultimi hanno più beni fisici e monetari, ma sul piano psicologico la povertà è più difficile da

¹⁷ <http://www.cresud.it/chi-siamo/cresud/>

¹⁸ http://www.microcredgroup.com/institution_en/nanchong/

soportare in un paese ricco. Le differenze tra ricchi e poveri sono evidenti in ogni contesto: è impensabile vedere giovani benestanti giocare nel ghetto con giovani poveri.

Una delle maggiori organizzazioni attive è la Calmeadow una ONG canadese con sede a San José, Costa Rica. Dal 1985 Calmeadow ha sostenuto idee innovative attraverso la fornitura commerciale di servizi finanziari per i mutuatari a basso reddito e microimprenditori. Calmeadow mira a consentire l'auto-impiego dei poveri nei paesi in via di sviluppo dell'America settentrionale così da raggiungere migliori standard di vita per sé e per le loro famiglie.¹⁹

In Europa la situazione fu inizialmente complicata: molti giornalisti esperti del settore si interessavano a questo progetto, ma erano ben poche le persone disposte a prendere iniziative in questo campo. Molti erano gli ostacoli: il microcredito avrebbe inevitabilmente portato con sé troppi concetti estranei alle abitudini degli europei, rimettendo in discussione idee e abitudini radicati ormai nella mentalità occidentale; un ulteriore ostacolo fu quello legislativo: molte leggi bloccavano l'entrata e lo sviluppo del microcredito perché inizialmente veniva visto come una minaccia piuttosto che una possibilità. Ovviamente negli ultimi anni la situazione è mutata e gli effetti dei prestiti attraverso questi progetti sono notevoli per tutti coloro che ne beneficiano. Quasi tutti i paesi membri dell'Unione Europea hanno adottato forme di microcredito dando vita a molte istituzioni come l'Adie, fondata da Maria Nowak che opera in Francia, Albania, Polonia, o ad esempio l'ICO (Istituto de Credito Oficial) che opera in Spagna, o ancora la Deutsches Mikrofinanz Institut (DMI) con sede in Germania, e molte altre ancora.

Negli ultimi dieci anni (2004-2014), secondo i dati del Microcredit Summit Campaign²⁰, a livello mondiale i clienti del microcredito sono passati da 13 a 133 milioni, di cui 92 milioni sono in condizioni di povertà assoluta. Si stima che i potenziali clienti per progetti di microfinanza siano circa un miliardo, con un volume di domanda di circa 275 milioni di dollari. Inoltre sono presenti 10.000 istituzioni di

¹⁹ <http://www.calmeadow.com/>

²⁰ The State of the Microcredit Summit Campaign Report 2014 (2014)

microfinanza nel mondo. Queste cifre mostrano che il fenomeno sta assumendo proporzioni ragguardevoli. Anche il tasso di crescita è considerevole, anche se bisogna precisare che risulta essere molto influenzato dalle condizioni generali delle varie zone geografiche, in particolare da fattori come il livello di istruzione della popolazione, la presenza o meno di infrastrutture e conflitti interni, risultando non omogeneo a livello mondiale. A sostegno della validità del progetto sono anche i dati rilasciati dall' UNDP (United Nation Development Program) secondo i quali il 20% della popolazione mondiale (coincidente con la fetta più abbiente) abbia accesso al 95% del credito complessivamente erogato. Il rimanente 80% non può far altro che affidarsi a forme di prestito come il microcredito per sopperire alle proprie difficoltà²¹.

Da tutto ciò si può evincere che la domanda di microcredito sarà destinata a durare.

1.5 Il microcredito in Italia

Il microcredito in Italia giunge con leggero ritardo rispetto agli altri paesi europei, ed è solo dal 2006 che esso viene disciplinato. È in questo anno infatti che viene istituito il Comitato nazionale italiano permanente per il microcredito con il decreto-legge 10 gennaio 2006 n. 2 convertito in legge con la Legge 11 marzo 2006 n. 81. Successivamente il Governo Italiano ha emesso la "Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri 2 luglio 2010 - Attività del Comitato nazionale italiano permanente per il microcredito" pubblicata sulla GU n. 220 del 20-9-2010, disciplinando le funzioni del comitato istituito precedentemente:

- sostiene iniziative volte a favorire la lotta alla povertà e l'accesso a forme di finanziamento da parte di categorie sociali che ne sarebbero altrimenti escluse sia sul territorio nazionale (microfinanza domestica), che nei paesi esteri (microfinanza per la cooperazione internazionale);
- promuove studi e ricerche finalizzate a definire il modello economico-giuridico

²¹ Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino, p.28

di microcredito e microfinanza da sviluppare sul territorio;

- sostiene ogni altra attività finalizzata alla promozione del microcredito e della microfinanza;
- sostiene, tramite i propri membri e partners, iniziative microfinanziarie volte a favorire la nascita e lo sviluppo di microimprese operanti in tutti i settori produttivi, secondo i parametri dimensionali indicati dalla raccomandazione 2003/361/CE, sotto qualsiasi forma giuridica costituita.²²

I motivi della diffusione del microcredito in Italia sono molteplici. Uno studio recente ha mostrato come l'Italia presenti il più basso livello di “bancarizzazione” tra i paesi dell'Unione Europea: risulta infatti che nel 2010, soltanto il 70,4 % della popolazione adulta è titolare di un conto corrente bancario o di un conto corrente postale; secondo alcuni dati ISTAT²³ quasi il 90% delle famiglie italiane vive al di sopra della soglia di povertà. Nel 2012 in Italia si è registrato che l’incidenza della povertà relativa è dell'12,7% e il 6,8% lo è in termini assoluti, questo significa che 7 milioni 810 mila individui vivono in povertà e cosa preoccupante, questi dati ogni anno tendono a peggiorare (come mostrato in questo grafico).

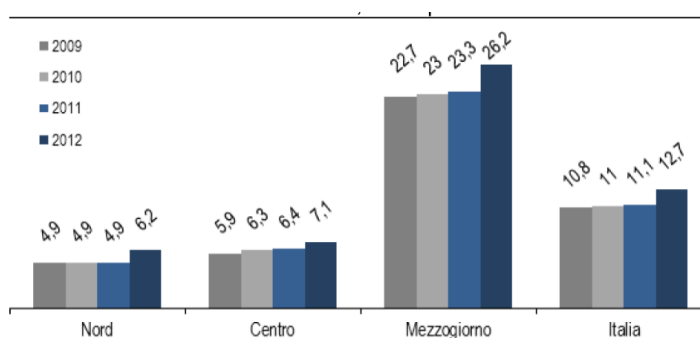


Fig.1.1: Povertà relativa in Italia tra il 2009 e 2012 (% su totale popolazione)

Fonte: Istat, dati sulla povertà

²² Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri 2 luglio 2010 - Attività del Comitato nazionale italiano permanente per il microcredito

²³ ISTAT, *La povertà in Italia*

Inoltre bisogna considerare anche le famiglie non povere, ma a rischio di povertà; si tratta di un dato importante perché permette di fare delle previsioni sull'evoluzione della povertà in Italia nel caso in cui non vengano prese misure necessarie per contrastare tale fenomeno. E' possibile così individuare, utilizzando soglie aggiuntive rispetto alla linea standard²⁴, gruppi di famiglie che rappresentano ulteriori ramificazioni della suddivisione delle famiglie in povere e non povere distinti in base alla distanza della loro spesa mensile dalla linea di povertà, come rappresentato nella figura.

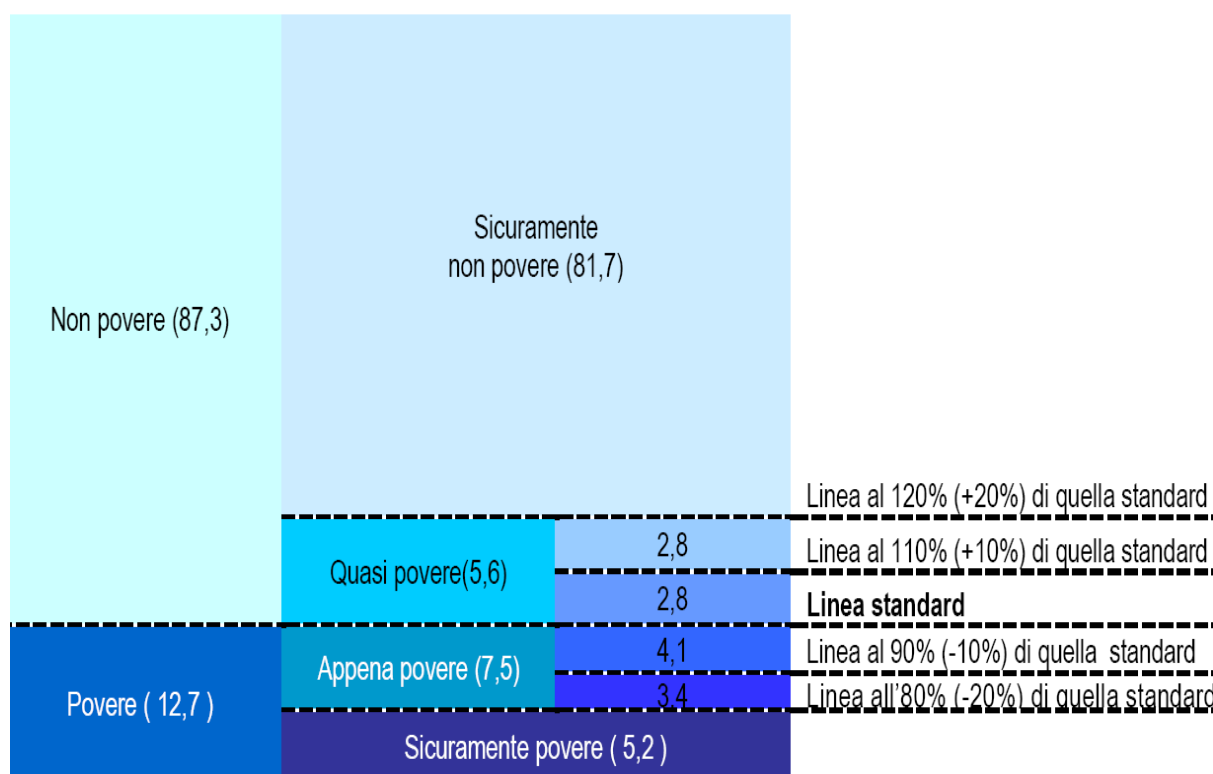


Fig. 1.2: Percentuali e soglie di povertà in Italia nel 2013

Fonte: Istat, La povertà in Italia

²⁴ La linea standard di povertà definisce povera una famiglia con almeno due componenti con una spesa per consumi inferiore o pari alla spesa media per consumi pro-capite. La linea di povertà individua, pertanto, il livello di spesa per consumi che rappresenta il limite di demarcazione tra famiglie povere e non povere.

Sotto la soglia di povertà, le persone “sicuramente povere” (con livelli di spesa mensile inferiore alla linea *standard* di oltre il 20%) costituiscono il 5,2% del totale, mentre le famiglie “appena povere” (con una spesa mensile fino al 20% inferiore alla linea) sono il 7,5%. Sopra la soglia, invece le famiglie che presentano valori di spesa superiori alla linea di povertà di non oltre il 20%, rappresentano il 5,6% del totale.

Un ulteriore dato può riguardare le imprese: l'Italia è uno dei paesi con un alto tasso di PMI, alcuni dati statistici dell'ISTAT²⁵ affermano che l'economia del Paese è formata dal 95% di aziende con meno di 10 dipendenti, mentre il 65,2% di queste sono imprese senza dipendenti e 2/3 sono ditte individuali, capaci di dare un impiego al 25% degli occupati, il 18% sono società di persone, il 17% società di capitali e l'1,1% società cooperative.

1.5.1 L'art. 111 del Testo Unico Bancario

Il D. Lgs. n. 141 del 13 agosto 2010- in attuazione della delega contenuta nella Legge comunitaria del 2008 per il recepimento della direttiva 2008/48/CE - nel riformare il Testo Unico Bancario (TUB, D. Lgs. n. 385/93), ha introdotto, agli articoli 111 e 113, alcune disposizioni relative al microcredito, ai soggetti che ne beneficiano e agli organismi che lo erogano. I principali ambiti di intervento della legge, che è entrata in vigore il 19 settembre 2010, riguardano la definizione e le caratteristiche del microcredito, l'istituzione di un apposito albo per i soggetti finanziatori, contenente una sezione speciale riservata ai soggetti giuridici senza scopo di lucro, e l'istituzione di un Organismo di gestione e controllo dei soggetti iscritti all'albo.

²⁵ ISTAT, *L'Italia delle Pmi*

L'art. 111 dà una definizione di microcredito, definendo le caratteristiche e i requisiti necessari, ovvero:

a) siano di ammontare non superiore a euro 25.000,00 e non siano assistiti da garanzie reali;

b) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro;

c) siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

L'art. 111, 1° comma, prevede che l'attività di microcredito possa essere esercitata solo dai soggetti iscritti in un apposito elenco disciplinato dall'art. 113 TUB. L'iscrizione in questo elenco è sostitutiva dell'iscrizione nell'Albo degli intermediari finanziari tenuto dalla Banca d'Italia prevista dal 1° comma dell'art. 106 TUB. Questi soggetti possono concedere finanziamenti a persone fisiche, a società di persone o a società cooperative (comprese le cooperative sociali). Dal novero dei destinatari dei microcrediti sono state escluse le organizzazioni no profit, soprattutto le associazioni, non riconosciute poiché ne hanno meno bisogno essendo essenzialmente patrimoni destinati ad uno scopo ed i comitati poiché presentano il problema di essere enti associativi con una durata limitata nel tempo e di avere come oggetto il raggiungimento di uno scopo ben preciso. I microcrediti devono essere finalizzati all'avvio od all'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, vale a dire per attività imprenditoriali od anche attività libero professionali svolte in forma di impresa individuale o di società di persone o di società cooperativa. Nel primo comma vengono anche disciplinate le caratteristiche che devono avere i finanziamenti, ma questi verranno discussi nel prossimo capitolo.

Il 2° comma del nuovo articolo 111 TUB prevede che l'iscrizione nell'elenco degli operatori del microcredito sia subordinata al ricorrere delle seguenti condizioni:

- forma di società di capitali;
- capitale versato di ammontare non inferiore a quello stabilito dal Ministero dell'Economia, sentita la Banca d'Italia;
- requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti nonché di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali fissati dai decreti di attuazione che saranno emanati dal Ministero dell'Economia, sentita la Banca d'Italia;
- oggetto sociale limitato alla sola attività di erogazione del microcredito, che abbiamo appena esaminato sopra, nonché alle attività ad esso accessorie e strumentali;
- presentazione di un programma di attività (l'art. 111 TUB non specifica se questo programma dovrà essere presentato una sola volta all'avvio dell'attività o con una certa periodicità, questo dubbio verrà chiarito dalle norme di attuazione che saranno emanate dal Ministero dell'Economia ai sensi del 5° comma di esso).

Nel 3° comma dell'art. 111 del TUB prevede che tutti i soggetti operanti nel microcredito potranno erogare anche finanziamenti a favore di persone fisiche in condizione di particolare vulnerabilità economica o sociale.

Il 4° comma dell'art. 111 TUB prevede poi che i soggetti giuridici senza fini di lucro in possesso delle caratteristiche individuate nelle norme di attuazione che saranno emanate dal Ministero dell'Economia ai sensi del 5° comma dello stesso articolo possono concedere sia i microcrediti fino a 25.000 Euro per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa a persone fisiche, società di persone o società cooperative, sia quelli fino a 10.000 Euro a favore di persone fisiche in condizione di particolare vulnerabilità economica o sociale al fine di una maggiore assistenza nei confronti di chi è in difficoltà economica.

Il 5° comma afferma che il Ministro dell'Economia e delle Finanze, sentita la Banca d'Italia, emana disposizioni attuative del presente articolo, disciplinando:

a) requisiti concernenti i beneficiari e le forme tecniche dei finanziamenti;

- b) limiti oggettivi, riferiti al volume delle attività, alle condizioni economiche applicate e all'ammontare massimo dei singoli finanziamenti, anche modificando i limiti stabiliti dal comma 1, lettera a) e dal comma 3;
- c) le caratteristiche dei soggetti che beneficiano della deroga prevista dal comma 4;
- d) le informazioni da fornire alla clientela.

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze può chiedere informazioni ed effettuare ispezioni presso i soggetti iscritti; può cancellare questi ultimi dall'elenco per il venire meno dei requisiti per l'iscrizione, per gravi violazioni di norme di legge e delle norme di attuazione dell'art. 111 TUB, per il mancato pagamento del contributo, per inattività superiore ad un anno; può chiedere alla Banca d'Italia, per gravi violazioni di disposizioni legislative od amministrative, che ad un soggetto iscritto sia vietato di svolgere nuove operazioni di microcredito o di ridurre il volume dei prestiti.

La Banca d'Italia vigila sull'organismo²⁶ che gestisce l'elenco in cui si devono iscrivere i soggetti erogatori del microcredito e, nel caso di inerzia o malfunzionamento, può proporle lo scioglimento al Ministero dell'Economia. Lo stesso Ministero, sentita la Banca d'Italia, disciplina la struttura, i poteri e le modalità di funzionamento dell'organismo ed i requisiti di professionalità e di onorabilità dei suoi componenti ed i criteri e le modalità per la loro nomina e sostituzione.

La disciplina del microcredito assume un aspetto importante perché risolve diversi problemi legislativi riguardanti questa materia: fino all'entrata dell'articolo 111 del TUB, il microcredito non aveva una cornice normativa adeguata perciò ogni istituto seguiva la propria strada col risultato di conferirgli diverse forme.

Il testo di questa direttiva rimarca alcuni punti cardine dell'iniziativa:

- la lotta alla povertà assicurando l'inclusione sociale;
- la garanzia dell'accesso ai non bancabili;

²⁶ E' una associazione con personalità giuridica istituita dal rinnovato art. 113 TUB.

- la promozione dello spirito imprenditoriale;
- l'avvio di due programmi principali di microcredito (sociale ed imprenditoriale).

L'intervento del governo attribuisce al microcredito la possibilità di essere riconosciuto in Italia, ma ciò non è sufficiente. Sarà compito del Ministero dell'Economia fornire maggiori riconoscimenti al microcredito, evitando così erranee interpretazioni e comportamenti opportunistici, garantendo solide fondamenta per la crescita del microcredito e, al tempo stesso, aiutando i contraenti ad essere in grado di cogliere appieno il valore dell'iniziativa.

1.5.2 Decreto ministeriale - 17/10/2014, n. 176²⁷

Una delle novità accadute nell'ultimo anno è stata l'approvazione ed emanazione del decreto ministeriale n.176 del 17 ottobre 2014 in materia di microcredito, in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385. L'atto ministeriale disciplina la normativa in merito alle attività di microcredito per l'avvio o lo sviluppo di iniziative imprenditoriali e per l'inserimento nel mercato del lavoro, definendo il regolamento per queste operazioni.

L'attività di microcredito può essere svolta solo dai soggetti iscritti nell'elenco di cui all'art. 111, c. 1, del TUB, ed in via esclusiva, ossia non potranno concedere altre tipologie di finanziamenti.

Le nuove regole sono entrate in vigore dal 16 dicembre 2014.

L'atto ministeriale si suddivide in 5 Titoli per un totale di 16 articoli.

Il I titolo "Microcredito per l'avvio o lo sviluppo di iniziative imprenditoriali e per l'inserimento nel mercato del lavoro", è composto dai primi 4 articoli, i quali presentano disposizioni in merito ai finanziamenti erogabili. Nello specifico, la concessione dei contributi deve essere finalizzata all'acquisto di beni, alla retribuzione

²⁷ DECRETO DEL MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE 17 ottobre 2014, n. 176 (in Gazz. Uff., 1° dicembre 2014, n. 279). - Disciplina del microcredito, in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385.

di nuovi dipendenti o soci, al pagamento di corsi di formazione. L'operatore di microcredito è tenuto a prestare assistenza amministrativa, legale, tecnologica o strategica ai soggetti finanziati, direttamente o delegando a soggetti specializzati. I finanziamenti possono essere concessi per un ammontare massimo pari a € 25.000 con la possibilità di arrivare a € 35.000 nei casi previsti dall'art. 4, comma 1. La durata massima del finanziamento è pari a sette anni, salvo per casi di formazione universitaria o post-universitaria di cui all'art. 2, comma 1, lettera d, per cui la durata massima prevista è dieci anni. La concessione di microcredito destinato ai progetti di inclusione sociale e finanziaria sono invece disciplinati dall'art. 5 che ne identifica l'ammontare massimo a € 10.000 e la durata massima a cinque anni.

Il titolo II "Requisiti dei finanziamenti destinati a promuovere progetti di inclusione sociale e finanziaria" (articolo 5) definisce quali siano i beneficiari e le finalità del finanziamento, nello specifico l'attività di finanziamento deve essere finalizzata a promuovere progetti di inclusione sociale e finanziaria destinati a persone fisiche che si trovino in una delle seguenti condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale:

- a) stato di disoccupazione;
- b) sospensione o riduzione dell'orario di lavoro per cause non dipendenti dalla propria volontà;
- c) sopraggiungere di condizioni di non autosufficienza propria o di un componente il nucleo familiare.

Mentre per quanto riguarda i finanziamenti, sono destinati all'acquisto di beni o servizi necessari al soddisfacimento di bisogni primari del soggetto finanziato o di un membro del proprio nucleo familiare, tra cui spese mediche, canoni di locazione, spese per la messa a norma degli impianti della propria abitazione principale e per la riqualificazione energetica, tariffe per l'accesso a servizi pubblici essenziali, quali i servizi di trasporto e i servizi energetici, spese necessarie per l'accesso all'istruzione scolastica.

Il titolo III “Attuazione dell'articolo 111, comma 2” (articoli 6-10), definisce quali sono i requisiti per l'iscrizione nell'elenco previsto all'articolo 111, comma 1, T.U.B., i requisiti di onorabilità dei partecipanti al capitale, i requisiti di onorabilità e professionalità dei soggetti che svolgono funzioni di amministrazione e direzione e disciplina il caso di sospensione delle cariche di amministratori e sindaci degli enti erogatori.

Il titolo IV “Attuazione dell'articolo 111, comma 4” (articolo 11), definisce le caratteristiche dei soggetti e finanziamenti, ovvero l'attività disciplinata dal titolo II può essere esercitata senza iscrizione nell'elenco previsto dall'articolo 111, comma 1, T.U.B., dai seguenti soggetti:

- a) associazioni e fondazioni aventi personalità giuridica;
- b) società di mutuo soccorso;
- c) aziende pubbliche di servizi alla persona derivanti dalla trasformazione delle Istituzioni di assistenza e beneficenza;
- d) cooperative riconosciute come organizzazioni non lucrative di utilità sociale;
- e) cooperative sociali;

Ovviamente questi enti sono ammessi a svolgere l'attività di erogazione del finanziamento solo al ricorrere delle seguenti condizioni:

- a) possesso da parte di chi è responsabile della gestione dei requisiti di onorabilità definiti nell'articolo 8, comma 1;
- b) previsione nell'atto costitutivo o nello statuto dell'esercizio dell'attività di microcredito a titolo esclusivo o congiuntamente all'esercizio di un'attività che abbia obiettivi di inclusione sociale e finanziaria;
- c) previsione nell'atto costitutivo o nello statuto di un organo di controllo composto da tre membri in possesso dei requisiti di onorabilità previsti all'articolo 8, comma 1, e per cui non ricorrano le condizioni previste dall'articolo 2399 del codice civile.

Infine nel titolo V “Disposizioni finali”, composto dagli articoli 12-16, si definiscono gli obblighi informativi ovvero le informazioni necessarie a consentire una decisione informata e consapevole in merito alla conclusione del contratto. Le informazioni sono fornite gratuitamente, su supporto cartaceo o su altro supporto durevole, in forma chiara e concisa. Esse includono almeno il tasso annuo effettivo globale, calcolato secondo quanto previsto dalla Banca d'Italia, la durata del contratto e le altre condizioni economiche del finanziamento e precisano le conseguenze cui il cliente può andare incontro in caso di mancato pagamento; quali attività non rientrano in quella del microcredito e in particolare la concessione di crediti di firma anche nella forma di garanzie personali e la concessione di finanziamenti a fronte della cessione del quinto dello stipendio o della pensione ovvero a fronte di delegazione di pagamento relativa a un credito retributivo; i limiti all'inadempimento e cioè possono acquisire risorse a titolo di finanziamento per un ammontare non superiore a sedici volte il patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio approvato e infine ulteriori caratteristiche del microcredito.

1.5.3 Le istituzioni di microcredito in Italia

Il diffondersi del microcredito in Italia ha fatto sì che nascessero enti, società, fondazioni che si occupassero di progetti di microcredito. Ecco una lista con i vari istituti di microcredito e i rispettivi progetti.²⁸

A Bologna c'è Micro.bo: un'associazione onlus che opera nella provincia del capoluogo emiliano grazie alla partnership con Banca di Bologna. Chi si rivolge agli sportelli dell'associazione per avviare una nuova attività produttiva può ottenere un microcredito di importo massimo pari a 10 mila euro restituibili in rate settimanali per un periodo di un anno ad un tasso del 6%.

²⁸ <http://www.osservatoriofinanziario.it/of/micro.testo23.asp>

Banca Etica è la prima istituzione di finanza etica nel nostro paese; una banca innovativa che ispira tutta la sua attività ai principi della Finanza Etica: trasparenza, diritto di accesso al credito, efficienza e attenzione alle conseguenze non economiche delle azioni economiche. I valori di Banca Popolare Etica derivano dai principi fondanti della finanza etica, adottati come criteri di orientamento della propria attività e riassunti nel Codice Etico approvato in occasione dell'assemblea del 22 maggio 2010 dei soci di Banca Popolare Etica. Il suo operato è orientato a tessere una rete di relazioni con soggetti di microfinanza all'estero, mentre in Italia segue due modelli: quello socio-assistenziale e quello a sostegno di attività microimprenditoriali.

La società che gestisce il risparmio di Banca Etica, Etica Sgr applica ai suoi investitori una sorta di Tobin Tax chiedendo di destinare 1 euro ogni 1000 investiti per alimentare un fondo per il microcredito in Italia. Questo fondo permette di attingere cospicue risorse per l'avvio delle attività di microfinanza. Oggi Banca Etica conta più di 30 filiali e una rete capillare di promotori finanziari, chiamati "banchieri ambulanti", su tutto il territorio nazionale.

Nelle province di Siena e Grosseto il referente per chi vuole accedere ad un microcredito e sa che in banca non otterrebbe mai una risposta affermativa, è Microcredito di Solidarietà S.p.a, società partecipata al 40% da Banca Monte dei Paschi di Siena, al 15% ciascuno dal Comune di Siena e dalla Provincia, e per il restante 30% da altre amministrazioni comunali del senese, enti religiosi e associazioni di volontariato. A chi si reca nei "centri di ascolto" predisposti dalla società senese per raccogliere sul territorio le richieste di finanziamento, i volontari spiegano che l'importo massimo dei prestiti non supera i 10.000 euro, restituibili in un periodo massimo di cinque anni ad un tasso del 4,50%.

Mentre a Firenze per ottenere un finanziamento massimo di 2.600 euro (per le necessità della vita domestica) o 7.000 euro (per l'avvio di una piccola impresa) chi si rivolge al Fondo Etico e Sociale Le Piagge di Firenze deve aspettare qualche settimana, il tempo necessario affinché l'Assemblea dei soci, che dà l'eventuale ok all'erogazione del credito, si riunisca (il che accade, in genere, ogni uno o due mesi). Ai finanziamenti è applicato un interesse pari al tasso d'inflazione più uno spread

dell'1,5% che serve a coprire le varie spese. Sempre nel capoluogo toscano troviamo il progetto frutto della collaborazione tra il Fondo Essere del Quartiere 4 di Firenze e la Banca del Chianti Fiorentino che finanzia ad un tasso del 3% prestiti fino a 5.000 euro nel caso di persone fisiche, e fino a 10.000 euro per le piccole e medie imprese del territorio.

Tra i pochi progetti avviati nel Sud Italia si fa spazio il Progetto Senapa rivolto inizialmente a famiglie e piccole attività imprenditoriali residenti nelle due comunità molisane duramente colpite da sisma e alluvioni nel biennio 2002-2003: Colletorto e San Giuliano di Puglia. Dal primo gennaio 2006 è partita la "fase due" del Progetto, che vede l'estensione delle opportunità di finanziamento a 17 paesi della Diocesi di Termoli - Larino, grazie al prezioso contributo dei volontari che operano presso gli uffici parrocchiali o i centri di ascolto Diocesano dei comuni di Larino, Colletorto, San Croce di Magliano, Termoli, Bonefro e Portocannone.

Resta poi l'esperienza delle Mag, le Mutue Autogestite, vere pioniere del microcredito made in Italy, che, a partire dalla fine degli anni '70, hanno iniziato ad erogare prestiti a persone escluse dai tradizionali circuiti bancari del credito. Anche oggi le Mag di Verona, Milano, Torino, Venezia, Reggio Emilia e Roma finanziano con il microcredito numerose iniziative in giro per l'Italia. La mag di Verona è impegnata, ad esempio, nel progetto Ec.Co.Mi - Economia di Condivisione e Microcredito, sostenuto dal Ministero del Lavoro e dalla Regione Veneto. La rete di Verona, che vede impegnata a fianco della Mag anche Acli, Arci, Ronda della Carità e Servizi Sociali del Comune, eroga prestiti attraverso la Banca di Credito Cooperativo della Valpolicella e la Banca Popolare di Verona, fino ad un importo massimo di 2.500 euro per le persone fisiche e 20 mila per l'avvio o la riqualificazione di un'attività lavorativa. Il tasso applicato va dal 5,9% al 7,9%, mentre la durata del finanziamento può raggiungere i cinque anni più un massimo di sei mesi durante i quali il beneficiario paga solamente gli interessi e non la quota capitale. Anche un'altra Mag, quella di Venezia, è coinvolta nel progetto Ec.Co.Mi: in questo caso il tasso d'interesse applicato alle somme prestate è del 5%. C'è poi la Mag 2 Finance di Milano, che opera anche in ambito extra regionale. Il microcredito viene erogato ad un tasso di interesse

che varia dall' 8 al 3% sulla base delle convenzioni che la Mag ha sottoscritto con singole associazioni, istituzioni o enti. I singoli individui possono accedere ad un finanziamento che non superi i 5.000 euro e, mediamente inferiore ai 3.000, mentre per i microcrediti di impresa si va da un minimo di 5.000 ad un massimo di 25.000 euro.

La società PerMicro, con sede sociale a Torino, è specializzata nell'erogazione di prestiti di piccola entità e senza richiesta di garanzie reali, concessi a soggetti con difficoltà di accesso al sistema bancario tradizionale. I servizi si rivolgono in particolare ai cittadini italiani e stranieri che vogliono avviare o sviluppare un'attività imprenditoriale e alle famiglie in risposta a bisogni finanziari essenziali legati alla casa, alla salute e alla formazione. PerMicro si propone di:

- raggiungere obiettivi sociali importanti, quali l'inclusione finanziaria ed il sostegno a percorsi di sviluppo individuale e familiare;
- offrire servizi finanziari a condizione eque e trasparenti;
- raggiungere la sostenibilità economica nel medio-lungo periodo, abbinando finalità etiche a modelli organizzativi efficienti.

PerMicro nasce, dunque, per rispondere alla crescente richiesta di servizi finanziari a condizioni eque e trasparenti proponendosi come riferimento per il Terzo Settore (cooperative sociali, associazioni, organizzazioni non governative) e per la cooperazione con tutti gli Enti pubblici e privati che vogliono sviluppare progetti di microcredito sul territorio. La proposta di PerMicro si basa sull'idea del credito di rete: anche sulla base delle esperienze estere, si pensa che la rete di riferimento in cui sono inseriti gli individui sia la miglior garanzia per costruire e mantenere quel rapporto di fiducia con il richiedente che rende il microcredito un sistema finanziario innovativo e di forte impatto sociale. Le principali reti a cui si rivolgono sono:

- associazioni e comunità etniche, centri di aggregazione, parrocchie;
- associazioni e agenzie di sviluppo territoriale;
- consorzi e cooperative, innanzitutto sociali, che sono i migliori interpreti dei bisogni

dei loro soci;

- associazioni e organizzazioni non governative.

Inoltre abbiamo Microcredito per l'Italia, un'impresa giovane che raccoglie i frutti di una lunga esperienza precedente nell'ambito del microcredito e dell'inclusione finanziaria da parte di Etimos Foundation. È nata a fine 2011, come evoluzione e continuazione di un'iniziativa di microcredito post terremoto, avviata all'Aquila e in Abruzzo su richiesta del Dipartimento di Protezione Civile, e in corso ancora oggi. A giugno 2012 ha ottenuto il riconoscimento come intermediario finanziario da Banca d'Italia. A settembre 2012 ha allargato le proprie attività ai comuni dell'Emilia, della Lombardia e del Veneto colpiti dal terremoto pochi mesi prima, grazie alle risorse messe a disposizione da Renzo Rosso, fondatore del marchio Diesel e presidente della holding OTB. I risultati ottenuti in Abruzzo e in Emilia hanno dimostrato l'efficacia del microcredito come strumento capace non solo di dare risposta ai bisogni tipici dei contesti post emergenza (danni alle strutture, ai macchinari, perdita delle merci, blocco o rallentamento delle attività produttive e relative crisi di liquidità), ma di offrire un supporto più ampio, a imprese e famiglie, per aiutarle ad affrontare la crisi economica e guardare al futuro. Per questo, nel corso del 2013, Microcredito per l'Italia ha lavorato per essere presente anche in altri territori. Un obiettivo raggiunto a inizio 2014 con l'avvio dell'operatività in Lazio. In uno suo studio²⁹, nel quale ha utilizzato strumenti come il bilancio sociale, studi e report mirati condotti in collaborazione con enti di ricerca e università, compilazione annuale di un'analisi di performance condivisa con la Rete Italiana di Microfinanza (Ritmi) e basata sulle linee guida dell'European Code of Good Conduct for Microcredit Provision, ha dimostrato alcuni dati significativi riguardanti la propria operatività.

A marzo 2014 il volume dei finanziamenti erogati da Mpl è quasi pari ai 22 milioni di euro, suddivisi tra i 900 prestiti effettuati. L'80% dei finanziamenti è rivolto alle

²⁹ VII COLLOQUIO SCIENTIFICO SULL'IMPRESA SOCIALE, *Microcredito per l'Italia: fare impresa sociale nell'ambito dell'inclusione finanziaria*, maggio 2014

microimprese, tra le quali il 31% sono essenzialmente start-up; solo il 40% delle domande ricevute sono state rifiutate perché ritenute non finanziariamente sostenibili. Un dato molto importante è che solo l'1% dei debitori è insolvente, mentre i pagamenti in ritardo sono costantemente monitorati.

Infine una delle ultime iniziative nate in Italia è il Prestito della Speranza promossa dalla CEI – Conferenza Episcopale Italiana – e dall'ABI Associazione Bancaria Italiana per l'erogazione di finanziamenti a tasso agevolato concessi dalle Banche aderenti all'iniziativa e garantiti da un "Fondo straordinario" specificamente costituito. All'inizio della loro attività ci si rivolgeva esclusivamente a famiglie in difficoltà economica, ma dal 2 marzo di quest'anno è ripartito il Prestito della speranza, in una nuova versione 3.0³⁰, che allarga la platea dei destinatari includendo le imprese e i singoli in difficoltà, non solo le famiglie. La nuova iniziativa, è stata promossa nuovamente dalla Cei ed è stata realizzata in collaborazione con il gruppo Intesa-San Paolo. L'obiettivo dichiarato è quello di erogare 100 milioni di finanziamenti garantiti da un fondo di 25 milioni costituito da risorse Cei, provenienti dall'8 per mille e affidato a Banca Prossima, la banca del gruppo San Paolo dedicata al non profit. Il Prestito della speranza ha due forme: "Credito sociale" destinato alle famiglie disagiate, con un prestito di importo massimo di 7.500 euro erogato in 6 rate bimensili di 1.250 euro ciascuna come forma di sostegno al reddito. E in secondo luogo "Credito fare impresa", rivolto a microimprese già operative o a imprese di nuova costituzione, con un prestito erogato in unica soluzione dell'importo massimo di 25mila euro.

1.5.4 I dati del microcredito in Italia

Il microcredito in Italia negli ultimi ha avuto un enorme sviluppo, come dimostrato da uno studio del settore effettuato da RITMI con la collaborazione della Fondazione Giordano dell'Amore.³¹ Lo studio fa parte di una ricerca che viene

³⁰ CONVENZIONE PER L'ATTUAZIONE DEL PROGETTO "PRESTITO DELLA SPERANZA"
PROMOSSO DALLA CONFERENZA EPISCOPALE ITALIANA

³¹ RITMI E FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE, *Dati del microcredito in Italia oggi*, dicembre 2010

realizzata ogni due anni a livello europeo dall'European Microfinance Network ed è stato presentato alla Camera di Deputati il 30 giugno 2010; si tratta di un approfondito studio sul funzionamento delle istituzioni di microfinanza europee, sul loro modo di operare, sull'impatto dei loro interventi e i dati di tipo finanziario. I microcrediti in Italia sono quintuplicati tra il 2006 e il 2009 passando da un totale di 331 crediti erogati nel 2006 (pari a 2 milioni e 486 mila euro) da 27 istituzioni a circa 2202 crediti (pari a 11 milioni 226 mila euro) erogati da 30 istituzioni nel 2009. Nel 2009 i clienti attivi erano 3.964 per un portafoglio complessivo di 21 milioni 638 mila euro.

Invece uno studio più recente effettuato dall'Ente Nazionale per il Microcredito³² ha dimostrato che nel 2012, in Italia, l'insieme delle 106 iniziative di microcredito risulta avere erogato 7.167 microprestiti, per un ammontare complessivo di oltre 63 milioni di euro, riuscendo a soddisfare però meno della metà intorno al 46% delle richieste ricevute. Due aspetti fondamentali che bisogna tener conto da questo studio sono in primo luogo è il rapporto tra prestiti concessi e domande erogate che è diverso tra le due tipologie di microcrediti: in ambito sociale si riesce a soddisfare la metà della domanda, mentre in ambito microimprenditoriale solo il 37,3% dei richiedenti riesce ad ottenere il microcredito richiesto.

	Domande valutate 2012		Microcrediti concessi 2012		Erogati / domande valutate	Ammontare erogato 2012		Ammontare medio per MC
	v.a.	%	v.a.	%	Rapporto	Euro	%	Euro
Sociale	10.584	67,8	5.295	73,9	50,0	25.816.160	40,9	4.875,57
Autoimpiego	5.023	32,2	1.872	26,1	37,3	37.273.808	59,1	19.911,22
Totale	15.607	100,0	7.167	100,0	45,9	63.089.968	100,0	8.802,84

Tab. 1.1: Domande valutate, microcrediti concessi e relativo ammontare per finalità. Anno 2012

Fonte: Ente Nazionale per il microcredito, LE MULTIFORMI CARATTERISTICHE DEL MICROCREDITO

Secondo aspetto da tener in considerazione è l'aspetto geografico, ovvero area geografica in cui vengono effettuati i prestiti. Occorre rilevare che sul totale dei microcrediti concessi solo il 12% sono stati erogati da iniziative che operano nelle aree

³² LE MULTIFORMI CARATTERISTICHE DEL MICROCREDITO RAPPORTO FINALE DI MONITORAGGIO, ottobre 2013

Convergenza³³, riuscendo a soddisfare solo il 37,7% della domanda; analogamente, sul totale dell'ammontare erogato nel 2012, solo il 13,6% riguarda programmi di microcredito attivi in queste aree. Si intuisce che, almeno fino al 2012, lo strumento è ancora poco diffuso proprio nelle regioni più svantaggiate, anche se va tenuto conto che qui operano anche i programmi a valenza nazionale che, da soli, assorbono quote rilevanti sia di prestiti accordati sia di relativo ammontare.

	Domande valutate 2012		Microcrediti concessi 2012		Erogati / domande valutate	Ammontare erogato 2012		Ammontare medio per MC
	v.a.	%	v.a.	%	Rapporto	Euro	%	Euro
Obiettivo Convergenza	2.275	14,6	858	12,0	37,7	8.599.553	13,6	10.022,79
Resto d'Italia	6.689	42,9	3.499	48,8	52,3	37.585.068	59,6	10.741,66
Iniziative nazionali	6.643	42,5	2.810	39,2	42,3	16.905.347	26,8	6016,14
Totale	15.607	100,0	7.167	100,0	45,9	63.089.968	100,0	8.802,84

Tab 1.2: Domande valutate, microcrediti concessi e relativo ammontare per aree di intervento. Anno 2012

Fonte: Ente Nazionale per il microcredito, LE MULTIFORMI CARATTERISTICHE DEL MICROCREDITO

Da questo studio possiamo confrontare le variabili dimensionali nel periodo 2011-2012 e si può notare una moderata crescita i microcrediti concessi, passando da 5.493 a 7.167, aumentano cioè del 30,5%, mentre l'ammontare complessivamente erogato, è incrementando del 9%, rispetto a quello dell'anno precedente. Ovviamente per tali variazioni complessive sono, però, da considerare le due tipologie di prestito che assumono andamenti molto differenziati, inversi, tra microcrediti a finalità sociale, che crescono del 75% circa per numero e del 63% per ammontare complessivo, e quelli concessi per finalità di autoimpiego, che invece si riducono approssimativamente del 24% per numero e dell'11,3% per ammontare.

³³ Le regioni appartenenti alle aree Convergenza sono: Puglia, Campania, Calabria e Sicilia.

Microcrediti concessi 2011			Microcrediti concessi 2012		Variazioni 2011-2012
	v.a.	%	v.a.	%	%
Sociale	3.027	55,1	5.295	73,9	74,9
Autoimpiego	2.466	44,9	1.872	26,1	-24,1
Totale	5.493	100,0	7.167	100,0	30,5
Ammontare 2011			Ammontare 2012		Variazioni 2011-2012
	v.a.	%	v.a.	%	%
Sociale	15.839.934	27,4	25.816.160	40,9	63,0
Autoimpiego	42.024.051	72,6	37.273.808	59,1	-11,3
Totale	57.863.985	100,0	63.089.968	100,0	9,0

Tab. 1.3: Microcrediti concessi e relativo ammontare per finalità. Anno 2012

Fonte: Ente Nazionale per il microcredito, LE MULTIFORMI CARATTERISTICHE DEL MICROCREDITO

Concludendo si può notare che il microcredito in Italia dal suo avvento ad oggi è in continuo sviluppo e la possibilità di rivolgersi a questo canale potrebbe aumentare ancora di più con il passare degli anni.

1.6 Modalità di erogazione del microcredito

Come discusso nei paragrafi precedenti, la legislazione è intervenuta per disciplinare il microcredito, definendo le caratteristiche e le modalità d'erogazione; l'art.111 del TUB definisce che, in deroga all'articolo 106, comma 1, i soggetti iscritti in un apposito elenco possono concedere finanziamenti a persone fisiche, a società di persone, a società a responsabilità limitata semplificata, ad associazioni o a società cooperative, per l'avvio o l'esercizio di attività di lavoro autonomo o di microimpresa, a condizione che i finanziamenti concessi abbiano le seguenti caratteristiche:

- a) siano di ammontare non superiore a euro 25.000,00 e non siano assistiti da garanzie reali;
- b) siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro;
- c) siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati.

Nel secondo comma viene affermato che l'iscrizione nell'elenco di cui al comma 1 è subordinata al ricorrere delle seguenti condizioni:

a) forma di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata e cooperativa;

b) capitale versato di ammontare non inferiore a quello stabilito ovvero per le spa e sapa, il capitale minimo è di 50.000€ mentre per le srl è di 10.000€;

c) requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti, nonché di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali, ai sensi del comma 5;

d) oggetto sociale limitato alle sole attività di cui al comma 1, vale a dire attività che siano finalizzati all'avvio o allo sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro nonché alle attività accessorie e strumentali;

e) presentazione di un programma di attività.³⁴

1.6.1 Gli importi

Gli importi concessi ai vari soggetti possono variare a seconda se si tratti di prestito concesso per la nascita di nuove imprese (fine imprenditoriale) o se è concesso a famiglie (per far fronte a necessità personali). Nel primo caso, il microcredito può dirsi tale se è concesso a persone fisiche, società di persone o società cooperative ed è finalizzato all'avvio o all'esercizio di un'attività di lavoro autonomo o di microimpresa. Il finanziamento concesso deve essere di ammontare massimo pari a 25.000,00 euro (anche se con il nuovo decreto n.176 in materia di microcredito si può raggiungere la somma di 35.000,00 euro), non deve essere assistito da garanzie reali e deve essere affiancato da un'attività ausiliaria di assistenza e monitoraggio dei soggetti beneficiari. Nel caso del microcredito sociale, ovvero prestito erogato a persone che non vogliono avviare un'attività imprenditoriale, ma che vogliono solo far fronte a bisogni personali, invece, i finanziamenti concessi devono essere di importo pari o

³⁴ Art. 111 del Testo Unico Bancario

inferiore a 10.000,00 euro e non prevedono la prestazione di una garanzia reale. E' previsto inoltre che tali finanziamenti siano affiancati da "servizi ausiliari di bilancio familiare", al fine di favorire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario e prevedendo condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato.

1.6.2 La durata e le modalità di restituzione

La durata del contratto del finanziamento del microcredito si aggira di regola intorno ai 36 mesi, ma con il nuovo decreto ministeriale³⁵ la durata arriva ad un massimo di 7 anni; la differenza nel tempo di restituzione è collegata al tipo di credito erogato: quello alle imprese ha un periodo più prolungato rispetto a quello erogato per il consumo, per il semplice motivo di permettere all'impresa stessa di poter dilazionare nel tempo il debito assunto nei confronti delle MFI. Il principale motivo della durata breve dei contratti sta nel fatto che i prestiti con un lungo periodo di durata provocano un aumento del rischio d'insolvenza del beneficiario e quindi anche del finanziatore di non recuperare la somma dovuta. Lo stesso discorso va fatto per le modalità di restituzione: i soggetti devono restituire la somma ottenuta attraverso il pagamento di rate costanti mensili. Il fatto che vi siano delle rate così riavvicinate permette a chi eroga il credito di monitorare la situazione con maggior attenzione, di accorgersi subito se qualcuno resta indietro con i pagamenti e di poter modificare eventualmente i criteri di restituzione o dare consigli alla persona per risolvere i suoi problemi. Inoltre le rate di restituzione molto brevi incidono sul fattore psicologico di un soggetto³⁶: iniziando a pagare le prime rate, si sentirà incoraggiato a pagare anche il resto. Più rate ravvicinate hanno un ulteriore vantaggio, ovvero se il debitore ha l'obbligo di fare un unico versamento alla fine del periodo di credito, egli sarà più restio a separarsi da una somma di una certa entità cercando di rinviare il più possibile la data di rimborso fin quando, aumentato vertiginosamente il debito deciderà di non pagare, cosa che non

³⁵ DECRETO DEL MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE 17 ottobre 2014, n. 176 (in Gazz. Uff., 1° dicembre 2014, n. 279). - Disciplina del microcredito, in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385.

³⁶ M.Yunus, *Il banchiere dei poveri*, 2006, p. 110

avviene con la restituzione del debito attraverso più rate.

1.6.3 I tassi d'interesse

I tassi di interesse applicati al microcredito variano a seconda del contesto macroeconomico di riferimento e del fatto che l'istituzione sia più o meno orientata a garantire la propria autosufficienza operativa e finanziaria. L'ammontare del tasso d'interesse in Italia è più basso rispetto a quello fissato nei paesi in via di sviluppo per coprire interamente i costi di organizzazione e perché il microcredito è concepito come uno strumento di aiuto, quindi nella maggior parte dei progetti si punta a un tasso di interesse molto basso a condizioni decisamente vantaggiose rispetto a quelle di mercato. Nel caso di istituzioni sostenibili (che perdurano nel tempo auto-sostenendosi senza dovere ricorrere a finanziamenti esterni) i tassi applicati vengono fissati in maniera da assicurare la copertura dei costi finanziari, del rischio e dei costi gestionali. I tassi di interesse effettivi (comprensivi anche di spese e commissioni) applicati sui prestiti dalle organizzazioni di microfinanza si aggirano, da un minimo del 5% ad un massimo del 9.5%³⁷ annuo, mentre il limite massimo fissato sui tassi d'interesse annuo è del 12%³⁸.

Con l'ingresso del decreto ministeriale n.176 del 17 ottobre 2014, secondo l'articolo 5 comma 6, il tasso effettivo globale, comprensivo di interessi, commissioni e spese di ogni genere, ivi comprese quelle per i servizi ausiliari, applicato ai finanziamenti concessi non può superare il tasso effettivo globale medio rilevato per la categoria di operazioni risultante dall'ultima rilevazione trimestrale effettuata ai sensi della legge 7 marzo 1996, n. 108, moltiplicato per un coefficiente pari a 0,8. In realtà una

³⁷ Alcune delle istituzioni più importanti italiane applicano questi tassi:

- Microcredito per l'Italia dichiara un tasso effettivo globale annuo medio del 5% per le microimprese (ammontare massimo 50mila euro) e del 6,5% per i privati (massimo 10mila euro)
- Microcredito di solidarietà chiede un tasso nominale annuo del 2% più il costo dei bolli e non applica commissioni.

- Permico, invece, applica un tasso nominale annuo intorno al 9,5%, ma le spese di istruttoria portano il taeg al 13,5-14,5%, tassi di mercato nel settore dei prestiti personali.

Il Fatto quotidiano, *Microcredito, ancora il Far West. E dietro i prestiti ai "non bancabili" ci sono le banche*, 13 settembre 2014

³⁸ Banca d'Italia, TASSI EFFETTIVI GLOBALI MEDI RILEVATI AI SENSI DELLA LEGGE 108/96 PERIODO DI APPLICAZIONE DAL 1° GENNAIO 2015 FINO AL 31 MARZO 2015

valutazione deve tener conto di più fattori: innanzitutto del tasso d'inflazione (che nei paesi in via di sviluppo è ben più elevato di quello medio europeo) e dei tassi d'interesse massimi da applicare che generalmente si aggirano tra il 10% e 12%³⁹. Il tasso è determinato con riferimento a parametri riscontrabili sui mercati monetari e finanziari a cui la banca aggiunge una maggiorazione (spread). Bisogna inoltre tener conto che prestare piccole somme di denaro è particolarmente oneroso perché i costi relativi all'attivazione di un credito non variano particolarmente in relazione all'entità dello stesso, ma le entrate sì. Nel caso del microcredito, a parità di costi, si hanno entrate minori.

1.7 Considerazioni

Il cammino fatto dal microcredito moderno, dalla sua nascita in Bangladesh ad oggi, è qualcosa che nessuno si sarebbe mai aspettato sia nei numeri, sia nei clienti raggiunti sia nella sua diffusione in tutto il mondo.

Nato semplicemente per risolvere un problema di povertà e di usura, l'avventura del microcredito moderno è diventata un segno di novità, un segno di speranza per molte persone, ma che allo stesso tempo ci fa riflettere e ci fa porre domande sul benessere di alcuni individui e la povertà di altre.

Nonostante ciò la sua diffusione e la sua crescita presenta alcuni problemi e alcune incertezze che sono motivo di discussione tra i vari esperti e operatori nel settore, come ad esempio il dibattito sui tassi d'interesse.

Nei prossimi capitoli si cercherà di approfondire tale dibattito alla luce delle asimmetrie informative, delle diverse scuole di pensiero e delle varie problematiche che sorgono nella determinazione dei tassi d'interesse e delle performance finanziarie delle singole istituzioni, così da poterci fare un'idea più precisa sui limiti e le potenzialità del microcredito

³⁹ Il Ministero dell'Economia e delle Finanze, con Decreto del 24 giugno 2013, ha emanato i tassi d'interesse effettivi globali medi ai sensi della legge sull'usura n. 108 del 1996 in vigore per il periodo 1° luglio - 30 settembre 2013. Ovviamente teniamo in considerazione che il Ministero dell'Economia e delle Finanze aggiorna spesso le percentuali massime d'applicazione dei tassi da applicare.

CAPITOLO 2

IL MICROCREDITO E LE ASIMMETRIE INFORMATIVE

2.1 I mercati sono efficienti?

La teoria economica sostiene che i mercati sono efficienti. Uno dei primi economisti ad affermare l'efficienza dei mercati è Eugene Fama⁴⁰, il quale definì un mercato finanziario efficiente quello in cui i prezzi dei titoli quotati rispecchiano sempre e pienamente le informazioni disponibili. Secondo tale ipotesi un investitore qualsiasi, ha il 50% di possibilità di battere il mercato, cioè non può pensare di batterlo regolarmente e quindi le risorse che impiega per analizzare, scegliere e negoziare titoli sono sprecate. E' meglio invece operare con una strategia passiva, detenendo semplicemente il portafoglio di mercato aiutando il mercato stesso a restare efficiente, infatti se tutti gli investitori detenessero portafogli costituiti da indici azionari si aprirebbero notevoli opportunità per i traders professionisti di avvantaggiarsi della situazione. Ma proprio il movimento dei traders verso tale nuovo mercato farebbe sì che il vantaggio scompaia, confermando ancora una volta, quindi, la "Efficient Market Theory" di Fama. L'ipotesi dell'efficienza dei mercati finanziari (Efficient Market Hypothesis, in sigla EMH), negli anni successivi alla sua scoperta, fu un successo sia teorico che empirico.

Secondo una formalizzazione proposta da Eugene Fama in un noto lavoro del 1970⁴¹ esistono tre distinte ipotesi di efficienza dei mercati:

1. Efficienza in forma forte: qualora i prezzi di mercato riflettono l'informazione contenuta nella serie storica dei prezzi stessi, qualunque altra informazione pubblica, nonché qualunque informazione privata, cioè l'informazione che hanno alcuni operatori sono informazioni private/privilegiate.

⁴⁰ Eugene F. Fama, "*The Behavior of Stock-Market Prices*", The Journal of Business, Vol. 38, No. 1. (Jan., 1965), pp. 34-105

⁴¹, Eugene F. Fama, "*Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*", The Journal of Finance, Vol. 25, No. 2, December, 28-30, 1969 (May, 1970), pp. 383-417

2. Efficienza in forma semi-forte: qualora i prezzi di mercato riflettono tutta l'informazione contenuta nella serie storica dei prezzi, più qualunque altra informazione pubblica; i mercati incorporano tutte le informazioni di pubblico dominio;

3. Efficienza in forma debole: qualora i prezzi osservati sul mercato riflettono tutta l'informazione contenuta nella serie storica dei prezzi stessi; in questo caso è possibile formulare una strategia di trading basandosi solo sull'informazione contenuta nella serie storica dei prezzi, i corsi incorporano tutte le notizie che possono essere tratte dal mercato (prezzi e loro variazioni, quantità scambiate, ecc.): ciò è alla base della validità dell'analisi tecnica, ma contemporaneamente ne vanifica l'efficacia predittiva.

Ma la teoria EHM viene messa in discussione dalla presenza dei fallimenti di mercato cioè imperfezioni che impediscono di conseguire un'efficiente allocazione delle risorse e quindi il massimo benessere sociale. Il fallimento del mercato può verificarsi a causa di uno o più dei seguenti elementi:

- assenza di mercati assicurativi e a termine: in un'ottica dinamica dei mercati, la realizzazione dell'efficiente uso delle risorse è subordinata alla possibilità di assicurare e di acquistare a termine qualsiasi bene o servizio;
- produzione con rendimenti crescenti: se la produzione presenta costi marginali decrescenti e quindi rendimenti crescenti, le imprese più grandi spingeranno fuori dal mercato le imprese più piccole, fino a quando non vi rimarrà una sola impresa. A ciò si aggiunge la circostanza che le imprese monopolistiche fissano il prezzo non sulla base del costo marginale, ma ad un livello superiore. In entrambi i casi si violano le condizioni dell'efficienza paretiana;
- esternalità: in questo caso le scelte degli individui sono effettuate sulla base di prezzi che non riflettono il reale ed effettivo valore delle risorse utilizzate. In

ogni caso ci sarà, quindi, un individuo che vedrà aumentare il suo benessere a danno di un altro;

- **esistenza di beni pubblici:** le caratteristiche del bene pubblico impediscono al consumatore di esprimere le sue reali preferenze per questi sul mercato; ogni individuo, infatti, potrà comunque disporne gratuitamente, o ad un prezzo inferiore a quello che dovrebbe pagare ad un produttore privato. Appare allora molto difficile che il meccanismo di scambio, che consente un'ottima allocazione delle risorse e la soddisfazione dei bisogni del consumatore, possa essere applicato nel caso di beni pubblici;
- **informazione incompleta:** i consumatori e i produttori non sono esattamente informati sulle alternative di consumo e di produzione attuali e future come pretenderebbe una delle ipotesi dell'equilibrio concorrenziale. Le azioni di ogni individuo e il raggiungimento dei suoi obiettivi, infatti, dipendono e sono condizionate da un insieme di eventi esterni (compreso il comportamento di altri individui) sui quali il singolo non ha poteri.
- **informazione asimmetrica:** alcuni agenti hanno più informazioni di altri. Il caso più comune è quello in cui il venditore ha informazioni sul bene oggetto di commercio migliori dell'acquirente.

La nostra attenzione verrà posta su quest'ultimo punto che è il più delicato ed è quello più vicino al nostro caso.

2.2. Le asimmetrie informative

Quando siamo in presenza di un'informazione privata allora possiamo correre il rischio di trovarci in una situazione di asimmetria informativa. Parliamo di asimmetrie informative quando in un contratto, una delle due parti (nel nostro caso per semplificare consideriamo come soggetti: banca e cliente) ha più informazioni rispetto all'altra oppure una delle due parti non ha le giuste informazioni per valutare l'altra parte. Quindi parliamo di un vero e proprio squilibrio informativo relativo alla qualità

e alla probabilità di successo del progetto, ma anche alla lealtà e serietà delle parti che devono scambiarsi informazioni autentiche e vere per una corretta valutazione del progetto stesso.

I tipi di informazioni utili per la valutazione del progetto sono⁴²:

- la rischiosità del progetto per il quale il cliente chiede alla banca il prestito;
- l'impegno dell'investitore a realizzarlo;
- il risultato ottenuto;
- la qualità del cliente stesso inteso come professionalità e affidabilità.

La presenza delle asimmetrie informative può portare a casi in cui non vengono finanziati progetti che meriterebbero di esserlo, ovvero progetti che presentano un tasso di rendimento maggiore a quello di rischio, oppure si può verificare che il cliente sia soggetto a condizioni contrattuali più stringenti e più vincolanti rispetto a quello che gli accordi avrebbero previsto in situazioni di simmetria informativa.

L'asimmetria informativa genera problemi di diverso tipo a seconda delle fasi del rapporto tra banca e cliente ovvero può verificarsi prima o dopo la stesura del contratto tra le due parti. I due casi principali sono: informazione nascosta e azione nascosta.

Il primo caso riguarda una situazione prima dello scambio in cui la parte non informata deve decidere non conoscendo le caratteristiche della controparte. Mentre il secondo caso riguarda essenzialmente un'asimmetria informativa che interviene dopo che lo scambio è stato concordato e si ha quando il comportamento di una parte non può essere monitorato dalla controparte e la parte più informata non ha interesse ad agire in modo da tutelare anche l'interesse dell'altra. Ma entriamo nello specifico e analizziamo i due casi.

⁴² Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino

2.2.1 Informazione nascosta

L'analisi che andremo ad effettuare riguarderà nel dettaglio il modello studiato da Stiglitz-Weiss⁴³, considerato pilastro portante della teoria sul razionamento del credito.

L'analisi del fenomeno parte dall'individuazione delle variabili scelte dalle banche per attuare la loro politica di prestiti:

- il tasso d'interesse ricevuto;
- le garanzie collaterali offerte per il prestito;
- l'ammontare del prestito erogato.

Essi fungono da strumenti di selezione usati dalla banca per distinguere i clienti solventi da quelli insolventi.

Per i due autori il tasso d'interesse, esercita un ruolo importante nella scelta dei soggetti da finanziare ovvero quando esiste un'imperfetta distribuzione delle informazioni, il livello del tasso applicato influisce, oltretutto sul livello della domanda, anche sulla rischiosità dei progetti intrapresi. La definizione del tasso rivestirà, quindi, una duplice funzione:

1. classifica dei potenziali prenditori (ruolo selettivo);
2. possibili comportamenti dei prenditori (ruolo incentivo)

Consideriamo ora noi, per la nostra analisi, un contratto con il solo tasso d'interesse, con garanzie uguali a 0 e ammontare unitario.

Si ha informazione nascosta quando, prima dello scambio, una delle due parti ha più informazione dell'altra sull'oggetto dello scambio. Nel nostro caso, e soprattutto nel mercato del credito, la banca (o chi eroga il credito) non è in grado di distinguere i

⁴³ Joseph Stiglitz & Andrew Weiss, 1981, "*Credit rationing in Markets with Imperfect Information*", The American Economic Review, Volume 71, Issue 3 (Jun., 1981), 393-410.

clienti più rischiosi da quelli meno rischiosi.

Una prima soluzione potrebbe essere quella d'offrire un contratto con un tasso d'interesse uguale per tutti che copra il rischio medio, ma questo tipo di contratto sarà invitante solo per i clienti più rischiosi mentre quelli che presentano un progetto più sicuro sarebbero spinti ad abbandonare il mercato perché il tasso a loro offerto sarebbe non adatto alla loro rischiosità. Inoltre potrebbe anche accadere che se il tasso usato fosse eccessivamente elevato e se il progetto dovesse avere successo essi non sarebbero comunque in grado di rimborsarlo e quindi rinunciano ad indebitarsi, quindi i progetti meno rischiosi verrebbero abbandonati e la selezione che si manifesta è avversa perché, come detto precedentemente, i clienti meno rischiosi vengono danneggiati e sono indotti ad abbandonare il mercato. Se si dovesse verificare questo rimarrebbero sul mercato solo i clienti più rischiosi, cosa non favorevole per la banche che sopportano il rischio; invece, quelli che non ricevono il prestito sono i clienti meno rischiosi, anche se non parliamo ancora di vero e proprio razionamento, poiché questa categoria di clientela non richiede il prestito per i motivi enunciati in precedenza.

L'uscita dal mercato dei clienti meno rischiosi genera un circolo vizioso, infatti, se questi clienti rinunciano al prestito allora la banca finanzia esclusivamente quelli più rischiosi; però la banca si accorgerà che le insolvenze sono più frequenti rispetto a quelle che aveva preventivato ed è spinta ulteriormente ad aumentare il tasso d'interesse, ma questo provoca un'uscita anche di una parte dei clienti che sono rischiosi che si trovano anch'essi nella condizione di rinunciare al progetto.

Alcuni comportamenti privati possono cercare di risolvere i problemi dell'informazione asimmetrica. In particolare, nei casi di informazione nascosta, si può agire mediante:

- segnalazione: la parte informata intraprende un'azione all'unico scopo di rivelare credibilmente le proprie informazioni alla parte non informata.

Un'azione è un segnale efficace, cioè credibile, quando:

- ha un costo per chi la intraprende
- il costo è minore del beneficio per chi ha la qualità più alta.

- screening: la parte non informata intraprende un'azione volta a indurre la parte informata a rivelare le informazioni.

Il tipico esempio di asimmetrie informative è lo studio fatto dall'economista George A. Akerlof (1970)⁴⁴ sul mercato delle automobili usate. In generale, è molto difficile conoscere ex ante le condizioni effettive di un'automobile di seconda mano, ed esistono vari espedienti pratici per distinguere una buona auto da quelle scadenti (il modo in cui si presenta l'auto o chi la vende, l'offerta di una garanzia, e così via). Il nostro esempio, tuttavia, considera uno scenario estremamente semplificato, nel quale il compratore potenziale non dispone di nessuno strumento per osservare, sia pure indirettamente, la qualità dell'automobile. Supponiamo che esistano solo due possibilità: l'automobile può essere di qualità bassa o alta e l'acquirente non è in grado di stabilire ex ante a quale delle due categorie appartenga l'auto della quale deve valutare l'acquisto. Il venditore, viceversa, conosce la qualità effettiva dell'automobile. Questa circostanza genera una situazione di asimmetria informativa tra i due lati del mercato. Infatti, il venditore non ha nessun incentivo a rivelare lo stato effettivo di un'auto scadente, perché può venderla comunque al prezzo di una in perfette condizioni. Il livello di qualità influenza anche la disponibilità del compratore, il quale non vorrebbe pagare un prezzo superiore rispetto alla qualità dell'auto. Inoltre, il compratore non è in grado di osservare il “vero” livello di qualità. L'inefficienza è una diretta conseguenza dell'asimmetria informativa esistente tra i due lati del mercato: i venditori conoscono la qualità del bene, che non è nota ai compratori. Il collasso del mercato non può essere evitato utilizzando le sole informazioni di prezzo. La conclusione dell'esempio è che l'asimmetria informativa genera il collasso di una metà del mercato, perché usciranno quei clienti che non vorranno pagare un prezzo eccessivo in corrispondenza di una macchina scadente. Esistono dei rimedi per eliminare l'inefficienza causata dall'asimmetria informativa, ma si tratta di misure che diventano efficaci solo dopo un certo periodo di tempo. E' questo il caso di venditori

⁴⁴ George A. Akerlof, *"The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism"*, The Quarterly Journal of Economics Volume 84, Issue 3 (Aug. 1970) 488-500

che acquistano credibilità presso la clientela solo dopo un certo numero di anni di attività o dell'offerta di alcuni tipi particolari di garanzia.

Come vedremo più avanti sono stati individuati diversi tipi di contratto per risolvere questo problema dell'informazione nascosta e in particolare noteremo come il microcredito renda minima tale questione.

2.2.2 Azione nascosta

Parliamo di azione nascosta quando dopo che è avvenuto lo scambio, una delle due parti non è in grado di controllare l'operato dell'altra. E' il caso in cui il debitore dopo aver ottenuto il prestito esegue un altro progetto con una rischiosità maggiore; oppure il caso in cui il creditore non ha la possibilità di monitorare che il debitore si impegni affinché il progetto abbia successo. La banca ha inizialmente concesso un prestito, ad un determinato tasso d'interesse, basandosi sulle caratteristiche del progetto presentato inizialmente dal cliente; se avesse saputo che la rischiosità sarebbe stata maggiore allora avrebbe richiesto un tasso d'interesse più elevato.

Un altro caso di azione nascosta può verificarsi al momento del rimborso del prestito. Se il progetto ha avuto successo, e quindi il cliente deve rimborsare quanto dovuto, allora il debitore preferisce nascondere il risultato finale così da ottenere un vantaggio ovvero può dichiarare di aver fallito nel proprio progetto o dichiara di aver recuperato solo una parte perché sappiamo che la banca non può controllare la veridicità delle affermazioni del debitore e quindi questo comportamento costituisce un danno per il creditore.

Quindi i problemi che possono verificarsi con l'azione nascosta sono:

- mancato impegno della parte informata, nel raggiungimento del successo del progetto;
- mancata restituzione del prestito;
- scelta del progetto più rischioso da parte del debitore.

L'azione nascosta genera l'azzardo morale, ovvero, il cliente si comporta in modo diverso da quel che dovrebbe, e non rispetta le regole pattuite nel contratto.

Da quest'analisi sull'asimmetria informativa possiamo notare alcune differenze tra questo tipo di mercato, con queste determinate caratteristiche, e il mercato tradizionale del credito:

- i beni scambiati nel mercato con asimmetrie non sono omogenei, ovvero il prestito finanziato ad un cliente rischioso è diverso di quello ad uno non rischioso, quindi anche se dovessimo stabilire un unico prezzo per entrambi i contratti questo prezzo, come dimostrato precedentemente, non è in grado di segnalare la qualità e la veridicità dell'informazione;
- le utilità delle due parti sono vincolate tra loro, ovvero all'aumentare dell'una diminuisce l'altra. In particolare $U_a=f(U_b)$ o $U_b=f(U_a)$ con $f' < 0$;
- quando abbiamo informazione asimmetrica abbiamo una relazione bilaterale. In un qualsiasi mercato l'equilibrio è dato dall'incontro tra domanda e offerta; però se l'offerta dovesse essere superiore alla domanda allora il prezzo scende e viceversa. In questo caso è difficile trovare un equilibrio per via dell'asimmetria informativa e quindi è necessario ridefinire il concetto di equilibrio che può essere diverso dall'eguagliare domanda ed offerta, ad esempio far entrare nel contratto un terzo soggetto che conosce entrambi i soggetti così può far da intermediario tra le due parti e provvedere a instaurare un rapporto di fiducia tra le due parti.

Il nuovo tipo d'equilibrio sarà dato dalla definizione d'equilibrio data da Rothschild-Stiglitz⁴⁵. Quindi un contratto o un insieme di contratti è di equilibrio se:

⁴⁵Michael Rothschild and Joseph Stiglitz, "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information," The Quarterly Journal of Economics, Vol. 90, No. 4, (Nov., 1976), pp. 629-649

- il cliente sceglie il contratto che massimizza la sua utilità attesa tra i contratti offerti dalla banca, ovvero $\max U_a$;
- la banca offre contratti dove il suo profitto è maggiore o uguale al suo costo opportunità⁴⁶, ovvero $\max U_b$ sotto il vincolo $U_a \geq Z_a$ ⁴⁷ dove Z_a è il costo opportunità;
- non ci sono altri contratti, fuori dall'equilibrio, che danno alla banca profitti positivi.

Ritornando ai problemi enunciati prima bisogna individuare alcuni passi da seguire:

1. Individuare quali sono i debitori più sicuri e quelli più rischiosi;
2. Monitorare i comportamenti dei debitori dopo che hanno ottenuto il prestito;
3. Controllare il risultato finale del progetto;
4. Spingere il debitore a restituire il prestito e ad eseguire il contratto.

Quindi alla luce della definizione dell'equilibrio secondo Rothschild-Stiglitz e dei passi da seguire, ciò che emerge maggiormente è quello di individuare un sistema di incentivi che evitino di incorrere nel problema della selezione avversa o del moral hazard.

Ma prima di passare all'analisi dei vari tipi di contratto (con solo tasso d'interesse, e con tasso d'interesse e garanzia), partiamo dall'analisi del contratto di debito standard che ci aiuterà a comprendere l'esistenza di questi tipi di contratti.

⁴⁶ Il costo opportunità è quel costo che la banca sostiene nell'investire nel progetto rinunciando ad investire quella somma in un'altra attività finanziaria.

⁴⁷ La seconda condizione viene anche detta "Vincolo di partecipazione" perché se non fosse soddisfatta, la banca non avrebbe convenienza a partecipare all'accordo.

2.3 Due tipi di contratti per superare l'asimmetria informativa

Dopo aver esaminato la questione inerente alle asimmetrie informative passiamo all'analisi di due tipi di contratto utilizzati dalla banca per incentivare il cliente a non assumere comportamenti fraudolenti.

Il primo tipo di contratto che la banca può utilizzare è quello in cui sfrutta il solo tasso d'interesse per manifestare il comportamento del debitore. Possiamo considerare il tasso d'interesse come strumento di selezione al fine di distinguere imprese meno rischiose da quelle più rischiose, infatti il rialzo del tasso d'interesse genera da un lato un aumento dei profitti della banca, dall'altro provoca un effetto di selezione avversa che agisce nella direzione opposta: se la banca applicasse un tasso r_1 allora prendono a prestito sia clienti con progetti sicuri sia quelli con progetti rischiosi, ma se la banca dovesse aumentare il tasso d'interesse, con $r_1 < r_2$, passando da r_1 a r_2 allora in corrispondenza di questo nuovo tasso, prenderanno a prestito solo quelle imprese più rischiose perché quelle sicure escono dal mercato poiché non intendono pagare un tasso così elevato. Il secondo modo in cui il tasso d'interesse influisce sul profitto atteso di un prestito è cambiando il comportamento del debitore. Si vuole dimostrare come, aumentando il tasso d'interesse, cresce la scelta di progetti rischiosi, causando così una riduzione del profitto della banca. La caduta dei profitti deriva essenzialmente dal fatto che rimanendo sul mercato, dopo l'aumento del tasso d'interesse, solo i clienti con progetti rischiosi allora questi potrebbero non avere successo con il loro progetto e quindi non restituirebbero il prestito ottenuto.

Il secondo tipo di contratto è quello in cui la banca oltre ad utilizzare il tasso d'interesse fa uso anche delle garanzie collaterali. L'incremento dei requisiti collaterali può avere, oltre al normale effetto di incentivo positivo, un effetto di selezione avversa. L'effetto positivo si realizza nel momento in cui gli individui, dovendo soddisfare maggiori richieste di garanzia, cercano di ridurre la probabilità di default, vedendosi costretti a scegliere progetti meno rischiosi. Inoltre, l'aumento delle garanzie sottostanti un prestito costituisce per la banca un profitto maggiore in caso di

fallimento. Però esiste, come nel caso del tasso d'interesse, un valore critico di garanzie richieste oltre il quale si verificherà un effetto di selezione che scaccerà gli individui con progetti meno rischiosi. Il profitto della banca subirà quindi un decremento derivante dal fatto che verranno finanziati solo progetti più rischiosi. Inoltre l'aumento delle garanzie richieste potrebbe spingere l'impresa a prendere in prestito una cifra minore di quella necessaria, rendendo il progetto non adeguatamente finanziato nel primo periodo. Di conseguenza, la banca, al fine di evitare un totale fallimento con profitti negativi, dovrebbe rifinanziare il progetto con un ulteriore investimento. Quest'ultimo, concesso ad un tasso relativamente basso, rappresenterebbe un vero e proprio costo per la banca. In conclusione, l'aumento delle garanzie richieste comporta nel complesso un aumento di probabilità di fallimento del progetto finanziato. Perciò nonostante questi due strumenti possano essere utili per rendere palese il comportamento del cliente però bisogna considerare che presentano dei limiti, e il contratto di microcredito può essere un altro strumento per individuare i casi di informazione e azione nascosta.

2.4 Contratto con tasso d'interesse e responsabilità di gruppo

Alcune delle caratteristiche del microcredito favoriscono il superamento dei problemi d'informazione e azione nascosta. Il rischio può essere ridotto attraverso il ricorso ad alcuni strumenti tecnici che consentono alla banca di non dover chiedere garanzie reali per far venire allo scoperto la qualità dell'impresa e questo lo può fare offrendo agli individui contratti con la responsabilità di gruppo.

Il primo modello di prestito di gruppo viene ideato dalla Grameen Bank⁴⁸, anche se poi successivamente altri istituti di microfinanza hanno adattato questo modello in base al proprio contesto, ma comunque hanno cercato di rimanere fedeli alle caratteristiche principali definite da Grameen Bank.

In questo tipo di contratto la banca chiede ai singoli individui di formare tra di loro

⁴⁸ Yunus M., 2006, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli

dei gruppi e una volta formati, essi potranno richiedere il finanziamento. Considerando un gruppo formato da 5 persone, la banca inizialmente presterà la somma richiesta a due membri del gruppo. Se le rate previste vengono pagate regolarmente, i prestiti iniziali sono seguiti, dopo qualche settimana, da prestiti ad altri due membri e poi infine viene effettuato il prestito all'ultimo membro, che corrisponde generalmente al presidente del gruppo.

Nel momento in cui vengono rispettate le rate da tutti i membri del gruppo allora questi soggetti possono ottenere ulteriori prestiti di ammontare più elevato.

I gruppi sono stati visti come fonte di solidarietà, infatti in caso d'insolvenza di uno dei componenti gli altri non saranno responsabili finanziariamente per la restituzione del suo prestito. Però potrebbe esserci una sanzione più pesante, ovvero in caso di problemi seri di rimborso tutti i membri saranno tagliati fuori dal futuro prestito e naturalmente un soggetto che non vuole perdere l'accesso ai prestiti accetta la possibilità di intervenire e salvare i suoi compagni di gruppo nel momento del bisogno. Questo strumento incentiva i singoli individui a non avere comportamenti fraudolenti e a non mentire sul risultato finale perché in quel caso i componenti del gruppo controllano i comportamenti. In questo modo il controllo e la supervisione sui soggetti passa dalla banca agli altri debitori del gruppo e ciò fa risparmiare la banca sui costi e ha inoltre il vantaggio che i componenti del gruppo conoscendosi riescono più facilmente a reperire informazioni che li riguardano individualmente.⁴⁹

2.4.1 Superare la selezione avversa

Il problema della selezione avversa riguarda anche il contratto di microcredito e in particolare interessa i membri del gruppo. Nella scelta dei membri che andranno a formare il gruppo stesso si tiene conto della rischiosità del singolo membro ovvero bisogna prendere in esame quale progetto sarà scelto.

Considerando di avere due soggetti, uno con un progetto rischioso e uno sicuro, il soggetto con il progetto sicuro nella scelta dei componenti del gruppo preferirebbe

⁴⁹ Niccoli A. e Presibetero A.F., 2013, *Microcredito e macrosperanze*, Egea S.p.a.

soggetti che hanno un progetto meno rischioso perché come detto in precedenza se il progetto dovesse fallire allora il mutuatario non sarà in grado di restituire la somma ottenuta e quindi in quel caso gli altri membri intervengono per compensare la perdita. Quindi scegliere un membro con un progetto rischioso sarebbe controproducente per l'intero gruppo. Poiché questa situazione vale per tutti si sceglieranno compagni di rischiosità uguale alla propria.

Però potrebbe esserci un altro problema ed è quello che i mutuatari possono essere tentati di intascare i ricavi senza restituirli al creditore. Però nel caso di gruppo con peer monitoring la banca induce ogni membro del gruppo a sostenere un costo di monitoraggio pari a k per verificare ex post la realizzazione delle entrate effettive. Supponiamo che un membro possa osservare le entrate effettive di un altro membro con una probabilità pari a q e definiamo d come una sanzione sociale che può essere applicata in caso di truffa da parte del membro osservato. Indicando con R , il tasso d'interesse lordo fissato dalla banca, un membro dovrà rimborsare se e solo se⁵⁰:

$$y - R - k > y - k - q^2(d + R) - q(1 - q)(d + y). \quad (1)$$

Questo è il payoff di ogni singolo mutuatario. Che può essere riscritta come:

$$R < q(d + y)/(1 - q). \quad (2)$$

In assenza di monitoraggio avremmo che q è uguale a 0, ma in questo caso abbiamo $q \neq 0$ perché il monitoraggio è un incentivo per ogni singolo membro per ridurre al minimo la probabilità di rimborsare la quota di un altro membro. Dall'analisi della formula (13) possiamo individuare che il tasso d'interesse lordo R massimo raggiungibile con responsabilità congiunta (lato destro della disequazione) è maggiore rispetto a R ottenuto senza la responsabilità congiunta. Inoltre possiamo affermare che il monitoraggio avverrà quando k (costo del monitoraggio) sarà inferiore al guadagno atteso del membro ($y - R$). Quindi il controllo ex post, anche se produce un costo,

⁵⁰ Amerndariz B. e Morduch J., 2010, *The Economics of Microfinance*, The MIT Press Cambridge

permette di superare problemi di moral hazard.

2.4.2 Come funziona il modello

Per analizzare il modello del contratto con responsabilità congiunta assumiamo per semplicità di avere solo due debitori identici che vanno a comporre il gruppo. Inizialmente il prestito concesso è di un'unità a ciascuno e ognuno investe questo capitale in un progetto il cui rendimento è indipendente dall'altro. Ipotizziamo che la restituzione del prestito è prevista per la fine del periodo di riferimento e l'importo da rimborsare è di $2r$ ⁵¹ (comprende anche gli interessi). Inoltre assumiamo che il gruppo rimborsa $2r$ se i progetti vanno a buon fine e 0 se i progetti non hanno successo. Se ci dovesse essere il default allora la banca impone sanzioni $p(\theta_1)$ e $p(\theta_2)$ ⁵². Ovviamente ora introduciamo l'interdipendenza tra le decisioni tra i due componenti del gruppo, ma per fare questo facciamo uso di un grafico.⁵³

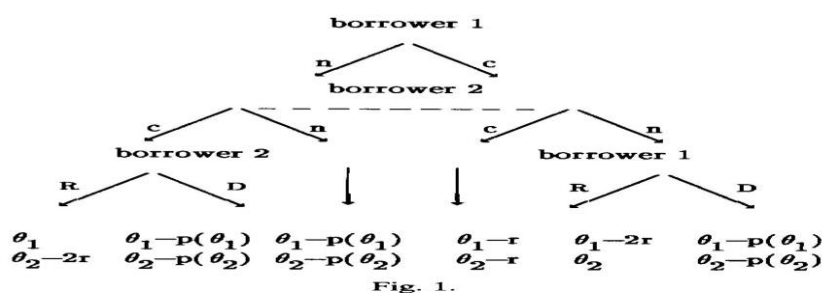


Fig. 2.1: Contratto di microcredito (meccanismo)

Abbiamo due fasi: nella prima ogni debitore decide simultaneamente se restituire o no r ⁵⁴. Se entrambi restituiscono allora il prestito è rimborsato e il loro profitto è pari a $(\theta_1 - r, \theta_2 - r)$, se invece decidono entrambi di non pagare allora il prestito non viene rimborsato e la banca impone le sue sanzioni e abbiamo $(\theta_1 - p(\theta_1),$

⁵¹ r è il prestito che il soggetto deve restituire.

⁵² θ_1 e θ_2 sono i rendimenti dei singoli progetti

⁵³ Timothy Besley e Stephen Coate, 1995, *Group lending, repayment incentives and social collateral*, Journal of Development Economics Vol. 46 (1995) 1-18

⁵⁴ Definiamo c =restituisce e con n =non restituisce

$\theta_2 - p(\theta_2)$).

Ora supponiamo che i due componenti scelgano strategie differenti nella prima fase, quindi ora nella seconda bisogna scegliere se rimborsare o andare in default (nel grafico segnati con la lettera R e D). Supponendo che il debitore 1 sceglie di ripagare quando il suo compagno decide n nella prima fase allora i payoff sono $(\theta_1 - 2r, \theta_2)$, se sceglie di andare in default allora abbiamo $(\theta_1 - p(\theta_1), \theta_2 - p(\theta_2))$. Ovviamente il debitore 2 preferirebbe che il suo compagno rimborsi così da non incorrere in nessuna sanzione da parte della banca.

Quindi il prestito sarà rimborsato se almeno un mutuatario riceve un rendimento superiore di $\gamma(2r)$. Inoltre il prestito sarà rimborsato se entrambi i mutuatari hanno rendimenti tra $\gamma(r)$ e $\gamma(2r)$.⁵⁵ Per spiegare questa proposizione partiamo dall'analizzare cosa succede se entrambi i debitori hanno rendimenti superiori a $\gamma(2r)$. In questo caso abbiamo due equilibri perfetti $[(c,R),n]$ e $[n,(c,R)]$ e in entrambi i casi la banca viene rimborsata. Però vediamo che non c'è un equilibrio simmetrico perché ogni componente può contare sull'altro per il rimborso e quindi se si aspetta che l'altro rimborsi allora lui non lo farà, infatti la banca viene rimborsata anche nel caso in cui un solo mutuatario ha un profitto superiore a $\gamma(2r)$.

Ora consideriamo il caso in cui i membri del gruppo abbiano un rendimento compreso tra $\gamma(r)$ e $\gamma(2r)$. Vi sono ora due simmetrici equilibri perfetti $[(c, D), (c, D)]$ e (n, n) , e nel primo equilibrio la banca viene rimborsata mentre nel secondo no. In questo caso ogni debitore è disposto a contribuire se e solo se il suo compagno rimborsa anche lui. Infatti le aspettative pessimistiche di mancato rimborso da parte del partner porteranno l'altro individuo a non rimborsare e quindi si finirebbe in una situazione di non rimborso che rappresenta un fallimento del gruppo. Per non incorrere nel fallimento del progetto e quindi rischiare di perdere la possibilità di ottenere un prestito futuro allora uno dei due componenti può sanzionare il suo compagno se quest'ultimo non paga la sua parte. Infatti il membro attivo (colui che ha rimborsato la sua rata) può ammonire il suo partner per aver causato una perdita o addirittura può

⁵⁵ Timothy Besley e Stephen Coate, 1995, *Group lending, repayment incentives and social collateral*, Journal of Development Economics Vol. 46 (1995) 1-18

decidere di non collaborare più con questo componente per eventuali prestiti futuri. Quindi le “sanzioni sociali” possono aiutare a evitare comportamenti fraudolenti da parte dei componenti del gruppo.

2.4.3 Un esempio di contratto di gruppo

Ora passiamo ad analizzare un esempio su questa tipologia di contratto supponendo come in precedenza di avere un gruppo formato da due persone. Il contratto prevede che l'individuo 1 si impegna a restituire⁵⁶:

- R , che è il capitale comprensivo di interessi, se entrambi hanno successo
- R più una somma che indichiamo con c che è il rimborso nel caso in cui il suo compagno dovesse fallire
- 0 se fallisce.

Lo stesso tipo di contratto verrà offerto all'individuo 2. In questo tipo di contratto per quanto riguarda le probabilità dobbiamo considerare quelle congiunte ovvero:

- Probabilità che entrambi abbiamo successo $[p_1 p_1]$
- Probabilità che 1 abbia successo e 2 fallisca $[p_1(1-p_1)]$
- Probabilità che 1 fallisca $[1-p_1]$ ⁵⁷.

Ora dopo aver definito le caratteristiche del contratto possiamo definire i profitti attesi della banca e degli individui. Per quanto riguarda l'individuo 1 (consideriamo un singolo individuo perché il contratto è uguale) il suo profitto atteso è:

⁵⁶ Maria Laura Ruiz, *Microcredito: teoria economica, esperienze reali e valutazioni*, 2013

⁵⁷ p_1 = probabilità di successo del progetto dell'individuo 1

$1 - p_1$ = probabilità di fallimento del progetto dell'individuo 1

- $(X_1 - R) p_1 p_1$ se i progetti dei due individui hanno ambedue successo
- $(X_1 - R - c) p_1(1 - p_1)$ se il progetto dell'individuo 1 ha successo mentre il progetto dell'individuo 2 fallisce
- $0(1 - p_1)$ se il progetto dell'individuo 1 fallisce.

Il profitto atteso complessivo sarà la somma dei tre casi. Come possiamo vedere questo tipo di contratto aggiunge un rischio all'individuo in caso di fallimento dell'altro individuo perché sarà costretto a pagare e quindi il rischio sarà maggiore quanto maggiore è la probabilità di fallimento dell'altro individuo perciò converrà ai singoli individui cercare un compagno poco rischioso.

Il profitto atteso della banca dall'individuo 1 sarà dato:

- $R p_1 p_1$ se i progetti dei due individui hanno ambedue successo
- $(R + c) p_1(1 - p_1)$ se il progetto dell'individuo 1 ha successo mentre il progetto dell'individuo 2 fallisce
- $0(1 - p_1)$ se il progetto dell'individuo 1 fallisce.

Il profitto atteso complessivo della banca sarà la somma dei tre casi. Se entrambi pagano la banca si trova nella stessa situazione del contratto con il solo tasso d'interesse, ma se uno dei due individui dovesse fallire comunque percepisce qualcosa (c) quindi possiamo affermare che il rischio per la banca si è ridotto. Il rischio si riduce per due semplici motivi: una parte del rischio è a carico dei due individui perché partecipano comunque alla restituzione nel caso in cui uno dei due dovesse fallire, e poi anche perché i membri si controllano a vicenda per la scelta del progetto.

2.4.4 I vantaggi del contratto con responsabilità di gruppo

Dopo aver analizzato i limiti del prestito di gruppo, passiamo a considerare quali sono i vantaggi di questo tipo di contratto.

L'aspetto fondamentale è la riduzione dell'asimmetria informativa perché sia nella fase di selezione che nella fase di verifica vi è una maggiore attenzione. Nella selezione ciascun membro del gruppo sceglie compagni con una rischiosità simile alla propria perché così si riduce il proprio rischio e nel monitoraggio i membri del gruppo controllano i compagni nella scelta del progetto, nella dichiarazione del risultato e nella restituzione perché così si riduce il rischio. Ma questi due aspetti riguardano anche la banca perché nel caso della selezione non dovrà più scegliere i soggetti meno rischiosi da finanziare, perché nel caso d'insolvenza di un componente del gruppo i restanti membri copriranno quell'insolvenza e nel caso della verifica e controllo poiché esso viene fatto dai membri del gruppo porterà ad una riduzione del rischio e dei costi di monitoraggio.

Infine abbiamo un vantaggio di carattere morale; il gruppo in partenza considera la correttezza dei comportamenti come un valore da rispettare, questo strumento diventa qualcosa di efficace per reprimere le possibili occasioni in cui un soggetto sia tentato di trasgredire, non rispettando il contratto. Si passa da un'ottica individualista, dove si cerca di massimizzare il proprio profitto e ad ottenere un vantaggio individuale, ad una collettiva, dove al centro c'è il gruppo e gli obiettivi posti inizialmente dai suoi componenti.

Ricapitolando il prestito di gruppo ha il vantaggio di ridurre il rischio della banca, di favorire l'autoselezione efficiente dei richiedenti all'interno dei gruppi (tutti preferiscono membri del gruppo con buoni progetti e basso rischio di insolvenza) e di sfruttare a vantaggio della banca stessa il differenziale di asimmetria informativa quando l'informazione sulla qualità dei progetti tra i debitori è maggiore di quella tra banca e debitore.

2.4.5 I limiti del contratto con responsabilità di gruppo

Per analizzare i problemi del prestito di gruppo possiamo partire dalle osservazioni di Ashok Rai e Tomas Sjöström⁵⁸ i quali sostengono che, con il prestito di gruppo, l'efficienza del contratto possa anche diminuire. Consideriamo una situazione in cui uno dei componenti del gruppo non possa rimborsare il prestito e che gli altri membri siano costretti a rimborsare la rata non pagata. Essi però possono anche trovarsi nella situazione di non avere le risorse e il desiderio di salvare il loro collega. Se così fosse, come abbiamo detto in precedenza c'è il rischio di incorrere nell'esclusione del prestito di tutto il gruppo, compresi i non insolventi, dall'accesso al credito e quindi anche dei potenziali clienti esemplari.

Il secondo limite che possiamo riscontrare parte da questa domanda: ma è proprio vantaggioso il contratto con responsabilità di gruppo per il singolo individuo o è meglio il prestito individuale? La risposta a questa domanda è la seconda perché nel caso di prestito di gruppo l'individuo ha un onere in più cosa, che non avviene nel prestito individuale perché in caso di successo restituisce solo l'ammontare del proprio credito più gli interessi, nel prestito di gruppo dovrà pagare (c) in caso di fallimento di un suo compagno. E poi molti individui (in particolar modo le donne) pur reputando il gruppo come più sicuro, perché aiuterebbe in caso di difficoltà, preferiscono essere autonomi ed assumersi una piena responsabilità.⁵⁹ Ovviamente la risposta non è sempre la stessa perché ci sono fattori, come il mancato rimborso di una rata da parte di un componente viene poi fatta dal resto del gruppo, che fanno preferire il contratto di gruppo a quello individuale.

Un altro problema è quello relativo all'intensità del controllo del gruppo in rapporto alla sua numerosità. Se per la banca più sono i componenti del gruppo e minore è il rischio da sopportare, questo non vale per i componenti del gruppo perché un maggior numero di componenti richiede un maggior sforzo nel controllare non solo

⁵⁸ Ashok S. Rai and Tomas Sjöström, 2004, *Is Grameen Lending Efficient? Repayment Incentives and Insurance in Village Economies*, Review of Economic Studies Ltd Volume 71, issue 1, pages 217-234

⁵⁹ Asset building for old age security a case for hybrid long-term savings micropensions products, WOMEN'S WORLD BANKING WHAT WORKS Vol. 1 No.4, October 2013

la qualità del progetto degli altri membri prima della formazione del gruppo, ma anche il loro impegno nel raggiungimento del risultato finale.

Un ulteriore problema può derivare dagli incontri del gruppo che sono alla base dei modelli di finanziamento del gruppo. L'aspetto da sottolineare è che la partecipazione alle riunioni può essere costoso per il singolo membro (non per la banca) e faticosa laddove il punto di ritrovo non è vicina alla propria casa.

Inoltre la presenza di forti legami sociali e di un elevato grado di informazioni scambiate potrebbe condurre gli individui a colludere, annullando l'azione del gruppo come collaterale sociale.

Le sanzioni sociali possono comportare la perdita di reputazione di un debitore moroso nella comunità, isolamento sociale, possibilità di non avere più accesso al credito e quindi la possibilità di non avere più prestiti futuri.

Infine, l'ultimo problema può derivare dalla formazione del gruppo. Essendoci progetti più rischiosi e meno rischiosi, allora tutti gli individui avranno interesse a creare un gruppo con soli soggetti dotati di progetti con un basso livello di rischiosità. Però gli individui con progetti "cattivi" potrebbero decidere di chiedere ugualmente il finanziamento e così decidere di unirsi tra di loro formando un gruppo con progetti altamente rischiosi che quindi più difficilmente verranno restituiti aumentando la possibilità da parte del creditore di andare in default.

2.5 Meccanismi di prestito alternativi

Alla luce dei problemi e dei limiti emersi con il contratto di gruppo sono stati ideati altri meccanismi di prestito alternativi, ognuno dei quali può essere utilizzato con o senza il prestito di gruppo. Con il passare del tempo ci si è accorti che, pur notando la vantaggiosità del prestito di gruppo, bisognava fare ulteriori passi in avanti individuando possibili alternative a questa tipologia di prestito perché le caratteristiche e i bisogni dei clienti mutavano e perché il microcredito iniziava a diffondersi nelle diverse nazioni perciò si prendevano in considerazione le diverse abitudini culturali e i

diversi stili di vita.

Ora passiamo all'analisi di questi meccanismi illustrandone uno alla volta.

2.5.1 Minacce di non finanziamento

Anche senza ricorrere ai prestiti di gruppo e sanzioni sociali, le MFI possono dare incentivi ai mutuatari con la minaccia di escluderli dal futuro accesso al credito. La speranza è che nello sfruttare questo tipo di incentivi si potrebbero superare la segmentazione e il razionamento del credito che impediscono alle famiglie di accedere ai finanziamenti.

In questa tipologia di prestito le MFI sviluppano ripetuti rapporti con i cliente così da far in modo che ci sia una fidelizzazione. La MFI “minaccia” il cliente di escluderlo da futuri prestiti in caso di non restituzione del prestito. Per analizzare questa tipologia di contratto partiamo da un modello a due periodi.⁶⁰

Consideriamo un prestito di dimensione D e il mutuatario in ogni periodo utilizza il prestito che produce un rendimento totale pari a L con probabilità p e 0 con probabilità $1-p$. La banca per far sì che non ci sia azzardo morale da parte del debitore, può minacciare di non concedere un nuovo prestito. Nel periodo 1, il mutuatario investe D e ottiene un ritorno L dall'investimento effettuato, poi successivamente decide se restituire la somma ottenuta o andare in default. La banca, nel periodo 2, in base alla decisione del debitore decide se rifinanziare o no. Se la banca non concede un nuovo prestito D , il debitore investe nuovamente la prima somma ricevuta e ottiene anche un ritorno nel secondo periodo.

Se il debitore non restituisce, il payoff al tempo 0 del debitore sarà:

$$L + dvL^{61}, \tag{3}$$

60 Beatriz Armendáriz de Aghion and Jonathan Morduch, 2000, *Microfinance Beyond Group Lending*, Economics of Transition Volume 8, Issue 2, pages 401–420, July 2000

⁶¹ d = fattore di sconto
 v = probabilità di essere rifinanziato dalla banca
 $0 \leq v \leq 1$

cioè L che è il ritorno ottenuto al tempo 1 dell'investimento effettuato più il ritorno L ottenuto al tempo 2 attualizzato per un fattore di sconto d e con una probabilità di successo pari a v . Quindi la somma massima che può intascare il debitore è L nel primo periodo e dL nel secondo periodo, nel caso di estensione del credito con una probabilità v . Abbiamo analizzato il caso in cui il mutuatario non può autofinanziarsi nel secondo periodo perché è stato inadempiente nel primo.

Se invece il debitore decide di rimborsare ottiene:

$$L - R + dL^{62}. \quad (4)$$

Abbiamo in questo caso R perché il mutuatario decide di rimborsare nel primo periodo la somma ottenuta in prestito e quindi dovrà sottrarre R dal suo guadagno nel primo periodo. Allora la banca automaticamente decide di estendere il prestito nel secondo periodo (avremo in questo caso $v=1$) al fine di premiare il mutuatario per il suo comportamento. Una volta ottenuto il nuovo prestito allora il mutuatario potrà decidere di non rimborsare nel secondo periodo questa nuova somma e il suo payoff sarà:

$$dL. \quad (5)$$

Il mutuatario decide di rimborsare se:

$$L + dvL \leq L - R + dL. \quad (6)$$

Questo vincolo (incentivo di compatibilità) ci indica che la banca dovrebbe fare in modo che il payoff del cliente sia almeno pari al costo di non restituzione del prestito. Se invece la banca svolge in maniera credibile la sua minaccia di non rifinanziare il debitore in caso di default (cioè, la banca stabilisce $v = 0$), allora egli avrà paura di non riuscire ad ottenere un prestito per il secondo periodo e così eviterà il

⁶² R è la somma che deve restituire il debitore

default strategico. Ciò a sua volta implica che il tasso di interesse massimo che la banca può addebitare è:

$$R = dL. \quad (7)$$

Quindi dL rappresenta il costo opportunità del mutuatario di non rimborsare R nel primo periodo e non gli sarà redditizio rimborsare più di questo costo opportunità.

La banca invece massimizzerà R quando:

$$p(L - R + dL) \geq 0. \quad (8)$$

Questo vincolo ci dice che un mutuatario non truffatore deve trovare redditizio entrare in un accordo con la banca. Con una probabilità p un mutuatario non truffatore avrà payoff netti pari a $(L - R)$ nel primo periodo e dL nel secondo periodo. Questo profitto netto complessivo deve essere positivo per il mutuatario e quindi spingerà lo stesso a stipulare un accordo con la banca.

Invece la soluzione ottimale per la banca è quella di svolgere pienamente la minaccia di non rifinanziare i debitori disonesti⁶³ e pone:

$$R = dL. \quad (9)$$

In tal modo la banca affronta il timore che il mutuatario abbia un comportamento fraudolento e quindi provochi delle perdite alla banca stessa.

⁶³ $v = 0$

2.5.2 Incentivi dinamici o prestito progressivo

Questo tipo di contratto permette al cliente di ottenere un prestito futuro di dimensioni più grandi se e solo se il cliente rimborsa il prestito precedentemente ottenuto. Per analizzare questo contratto partiamo da un modello⁶⁴.

Supponiamo che la banca decida di aumentare la dimensione dei suoi prestiti di breve periodo di un fattore $\lambda > 1$ tra il periodo 1 e il periodo 2. Per non ripagare il tasso d'interesse lordo R , il mutuatario subisce una perdita pari a $dL > dL$. Questo a sua volta allenta il vincolo di compatibilità degli incentivi e quindi la banca può raggiungere un tasso d'interesse pari a:

$$R' = \lambda dL > R = dL. \quad (10)$$

I debitori possono decidere di mantenere almeno una parte del prestito ottenuto nel primo periodo, ma nonostante ciò ha bisogno di un altro prestito per poter fare un investimento nel secondo periodo. In questo caso i mutuatari devono attendersi un payoff pari a:

$$L - R' + \lambda dL, \quad (11)$$

valore che si verifica in caso il mutuatario paga il suo debito nel primo periodo. Se invece non lo fa il suo payoff è pari a:

$$L(1 - j) + jdL^{65}. \quad (12)$$

Supponiamo ora che la scelta del debitore sia quella di detenere una frazione j ,

⁶⁴ Amerndariz B. e Morduch J., 2010, *The Economics of Microfinance*, The MIT Press Cambridge

⁶⁵ j = è la frazione del rendimento del primo periodo che viene investito nel secondo.
 $j < 1$

cioè si tiene per sé una parte del rendimento ottenuto nel primo periodo. Se $\lambda > j$ allora il mutuatario non sarà in default, questo deriva dall'aumento della dimensione del prestito ($\lambda > 1$) e dalla possibilità che non tutti i prestiti vengono mantenuti dal mutuatario ($j < 1$).

Possiamo considerare che un mutuatario prima di concludere il contratto con la banca andando in default, attenderà che la dimensione del prestito aumenti man mano. Invece la banca deve cercare di definire programmi di prestito che puntino a ridurre al minimo la possibilità che il debitore attui questa strategia di crescita della dimensione del prestito e poi la rottura del contratto con la banca.

2.5.3 Sanzioni aggiuntive

Abbiamo parlato di sanzioni sociali quando si è discusso del contratto con responsabilità di gruppo. Ma la sanzione sociale (o aggiuntiva) può essere usata anche nei contratti individuali, ad esempio la sanzione potrebbe includere perdita di reputazione o addirittura esclusione dalla comunità.

Ponendo $v=0$, e considerando la presenza di sanzioni supplementari (indichiamole con W), allora il vincolo di compatibilità degli incentivi sarà:

$$L - W \leq L - R + dL^{66}, \quad (13)$$

che possiamo riscrivere:

$$-W \leq -R + dL, \quad (14)$$

da quest'ultima disequazione possiamo definire il reddito della banca che sarà:

⁶⁶ Beatriz Armendáriz de Aghion and Jonathan Morduch, 2000, *Microfinance Beyond Group Lending*, Economics of Transition Volume 8, Issue 2, pages 401–420, July 2000

$$R = dL + W, \quad (15)$$

invece senza sanzioni supplementari, ovvero con $W=0$, avremmo avuto che:

$$R = dL, \quad (16)$$

così ora la banca è in grado di ottenere un tasso d'interesse più elevato pur non temendo una maggiore probabilità di default.

Aggiungiamo a questo modello la possibilità da parte della banca di aumentare la dimensione del prestito per quei mutuatari che riescono a rimborsare il debito. Perciò in questo caso il vincolo degli incentivi sarà:

$$L \leq L - R + dL_2 \text{ dove } L_2 > L. \quad (17)$$

Il tasso quindi che la banca applica sarà:

$$R = dL + d(L_2 - L), \quad (18)$$

e risolvendo l'equazione abbiamo che:

$$R = dL_2. \quad (19)$$

Quindi possiamo tramutare le sanzioni aggiuntive in incentivi positivi come ad esempio la concessione di sconti per chi rimborsa in anticipo, facilitazione nell'ottenere il prestito (tempi più brevi) per chi paga puntualmente o la possibilità di ottenere un aumento del prestito in futuro.

2.5.4 Incentivi per lo sforzo ottimale

Ora passiamo all'analisi di contratti in cui insorgono problemi sulla probabilità di successo, ovvero consideriamo il caso in cui la probabilità di successo sia endogena (il debitore può scegliere p). La MFI propone un contratto al mutuatario con un determinato programma di rimborso R , allora il debitore fa la sua scelta scegliendo la probabilità (p). Successivamente i rendimenti sono realizzati e avviene il rimborso. Potrebbe accadere che il debitore vada in default e ovviamente le conseguenze sono la perdita d'accesso al futuro rifinanziamento (con una probabilità $1-v$) e altre sanzioni sociali (W). La formula quindi sarà:

$$c(p) = k \frac{p^2}{2} \quad (20)$$

che è il costo non monetario dello sforzo sostenuto da parte del debitore, k è un fattore di costo fisso e la forma quadratica cattura il costo marginale crescente dello sforzo.

Il debitore sceglierà quel p in modo tale da:

$$\max_p [p(L - R + dL) + (1-p)(dvL - W) - c(p)], \quad (21)$$

con la condizione di primo grado si ottiene:

$$(L - R - dL) - (dvL - W) - c' = 0, \quad (22)$$

e quindi:

⁶⁷ Beatriz Armendáriz de Aghion and Jonathan Morduch, 2000, *Microfinance Beyond Group Lending*, Economics of Transition Volume 8, Issue 2, pages 401–420, July 2000

$$L - R + dL(1 - v) + W = pk, \quad (23)$$

il che implica:

$$p = \frac{L - R + (1 - v)dL + W}{k}. \quad (24)$$

Si può notare che la probabilità (che è quella d'equilibrio) è funzione decrescente nel rimborso del debito del mutuatario (R), crescente nella sanzione sociale (W) e decrescente nella probabilità di ottenere l'accesso per il futuro rifinanziamento in caso d'inadempienza (v).

Tenuto conto di questo, il profitto della banca sarà invece uguale a:

$$p(R) * R = \frac{L - R + dL + W}{k} R \quad \text{dove } R \leq L, \quad (25)$$

e tenuto conto che $R = L - R + dL + W$, allora il piano di rimborso ottimale è:

$$R^o = \frac{L(1 + d) + W}{2}. \quad (26)$$

R^o è una funzione crescente rispetto a W , a L e al fattore di sconto (d). Sfruttando il fatto che il rapporto tra MFI e cliente è dinamico allora questo consentirà alla MFI stessa di far pagare un tasso più alto di interesse senza aggravare il rischio morale del debitore.

2.5.5 Piani di rimborso regolari con pagamento di rate frequenti

In questo tipo di contratto i rimborsi devono iniziare quasi subito dopo l'erogazione e procedere periodicamente in seguito. In un contratto tradizionale di prestito bancario, la banca concede il prestito, il debitore ottiene il denaro e dopo aver investito questa somma, il debitore rimborsa l'intero prestito con gli interessi alla fine

del contratto. Invece nei contratti di microcredito, a differenza del tradizionale, si basa sulla raccolta dei rimborsi in piccole quantità (spesso mensile) e ben prima che i progetti diano i primi frutti, sullo stile dei primi contratti offerti dalla Grameen Bank.⁶⁸ Questo permette alle MFI di selezionare i clienti meno rischiosi. Infatti il rimborso con rate frequenti riduce il rischio della banca selezionando i mutuatari che hanno maggiore probabilità di essere in grado di rimborsare i prestiti ottenuti.

Piani di rimborso regolari possono aiutare la MFI ad identificare i debitori che fanno fatica a rimborsare il prestito, a capire e valutare i diversi comportamenti dei clienti ed individuare quali debitori sono indisciplinati. Ovviamente il mancato pagamento di una rata permetterà alla MFI di captare subito un segnale di pericolo, comprendere il possibile problema ed intervenire tempestivamente al fine di eliminare la problematica.

2.5.6 Garanzie reali e finanziarie

Come ben sappiamo la maggior parte dei clienti che si rivolgono al microcredito sono troppo poveri per offrire garanzie. Però abbiamo visto che una possibile garanzia sia quella di formare un gruppo, ma accanto a questa sono state ideate altre tipologie di garanzie, ad esempio vengono chieste come garanzie reali dei beni materiali (come bestiame, terreni, ecc.). La particolarità di questo modello è che rompe gli schemi tradizionali in cui una garanzia deve essere per forza di valore in modo che le banche possano vendere la garanzia per coprire i costi del contratto.

Passiamo ad analizzare questo contratto con garanzie reali attraverso un modello.⁶⁹ Indicando con w la garanzia reale e prendendo $v = 0$ ⁷⁰, allora il vincolo di compatibilità degli incentivi del debitore sarà:

$$L - w \leq L - R + dL, \quad (27)$$

⁶⁸ Yunus M., 2006, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli

⁶⁹ Amerndariz B. e Morduch J., 2010, *The Economics of Microfinance*, The MIT Press Cambridge

⁷⁰ v = probabilità di rifinanziamento

o equivalentemente:

$$-w \leq -R + dL. \quad (28)$$

Questo implica che il tasso d'interesse lordo della banca sarà:

$$R = vdL + w. \quad (29)$$

Ora la banca è in grado di chiedere un tasso d'interesse più alto nonostante il rischio di default da parte del debitore. La caratteristica principale è che la banca non entra in possesso della garanzia reale, ma utilizza questa per prendere decisioni riguardanti l'accettare o meno l'accesso del mutuatario al prestito. Quindi possiamo affermare che la presenza di una garanzia reale (anche se non è preziosa) può aumentare la redditività della banca e diminuire il rischio di default.

2.5.7 Risparmio forzato

Un'altra soluzione è quella di chiedere ai mutuatari di risparmiare per un periodo precedente all'ottenimento del prestito. Il risparmio comporta i seguenti vantaggi:

- è uno strumento di formazione per il mutuatario che così facendo inizia a gestire meglio i suoi soldi e mettere sistematicamente una piccola somma da parte per eventuali e straordinari eventi futuri;
- porta alla creazione di depositi in banca, che possono garantire maggiore sicurezza per la restituzione dei prestiti;
- in caso di default la banca può utilizzare questi risparmi per coprire la perdita sostenuta.

Ci potrebbero essere anche delle limitazioni per l'utilizzo del risparmio da parte del debitore, un caso particolare è quello in cui i risparmi non possono essere ritirati per un determinato periodo iniziale (ad esempio per i primi 2 anni).

Un'ultima problematica riguarda entrambe le parti; infatti se il cliente non risparmia abbastanza da coprire il prestito ottenuto potrebbero verificarsi i seguenti casi:

- a) la banca potrebbe rimanere esposta alla possibilità di default sulla differenza
- b) il debitore perde tutto il risparmio perché sarà utilizzato per coprire il suo default.

I meccanismi alternativi possono essere utili per facilitare l'accesso al credito perché partono dalla singola persona che richiede il prestito ed inoltre permettono di ridurre il rischio di default.

2.6 Considerazioni finali

Alla fine di questo capitolo e dell'analisi svolta fino ad ora possiamo trarre diverse conclusioni in merito.

Il tasso d'interesse svolge un ruolo importante perché innanzitutto è il costo del debito e quando questo è troppo alto provoca un'uscita dal mercato delle imprese meno rischiose, lasciando la banca con soli clienti rischiosi, quindi la banca deve cercare di non alzare troppo il tasso d'interesse.

Nel caso del contratto con garanzie questo permette un superamento del limite del primo contratto, attraverso la richiesta di garanzie reali, e ciò permette alla banca di accedere alle informazioni sulle qualità delle imprese e quindi di offrire contratti differenti in base alla rischiosità e alle caratteristiche del soggetto richiedente.

Nel caso del contratto di gruppo, il quale è sviluppato nei paesi sottosviluppati,

la banca non potendo chiedere garanzie reali ai più poveri ha individuato una forma alternativa che permette anche agli stessi poveri di ottenere un prestito e in questo caso il gruppo svolge la funzione di garanzia riducendo il rischio per la banca.

Come possiamo notare la presenza del contratto di gruppo permette in qualche modo, anche se non in maniera perfetta, la risoluzione del problema dell'asimmetria informativa attraverso strumenti e forme utili, quali la formazione di un gruppo.

Ma la vera forza della microfinanza per combattere la selezione avversa e il moral hazard sta proprio nella sua dinamicità che porta alla creazione di alcuni contratti innovativi ideati e offerti in base alla diversa tipologia di cliente che si trova davanti. Questi nuovi mezzi permettono alla MFI di ottenere informazioni più dettagliate e veritiere ed inoltre permettono di creare incentivi per il cliente così da ottenere un rimborso tempestivo. Questi meccanismi comprendono infine approcci flessibili permettendo d'istaurare un rapporto più duraturo e continuo tra MFI e cliente basato sulla fiducia.

Non tralasciamo in ultima battuta l'importanza del risparmio forzato, che è in forte crescita, e consente di ridurre (e a volte annullare) la selezione avversa e l'azzardo morale.

Concludendo possiamo affermare che lo sviluppo di questi strumenti innovativi, accompagnati da nuovi mezzi che vanno ad adattarsi e avvicinarsi sempre di più al cliente, possono essere utili allo sviluppo e crescita futura del microcredito nei diversi paesi del mondo.

CAPITOLO 3

IL MICROCREDITO E LE ISTITUZIONI FINANZIARIE

3.1 Le istituzioni finanziarie

La storia del microcredito moderno ha visto un susseguirsi di soggetti che si sono occupati dei micro-prestiti. Brigit Helms⁷¹ distingue, a livello globale, quattro categorie di operatori che svolgono la propria attività nel mondo della microfinanza:

- Operatori di servizi informali
- Cooperative sociali ed economiche
- ONG
- Istituzioni finanziarie formali.

Nella prima categoria rientrano principalmente usurai e ROSCAs⁷². Sono soggetti che vivono nella stessa comunità, capiscono le situazioni finanziarie dei richiedenti e possono offrire servizi più flessibili, comodi e veloci. Questi servizi però possono essere costosi, come nel caso di usurai che richiedono un tasso d'interesse sul prestito elevato.

Nella seconda categoria includiamo gruppi di auto-sostentamento, cooperative di credito, e associazioni di servizi finanziari. Queste organizzazioni sono generalmente piccole e locali, che significa che hanno accesso a una buona conoscenza circa le rispettive condizioni economiche e sono in grado di offrire servizi comodi e flessibili.

⁷¹ Brigit Helms, 2006, *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*, World Bank Publications

⁷² Le RoSCAs sono costituite da un gruppo informale di persone legate da un fattore comune (ad es. appartenenza a una stessa comunità) le quali versano periodicamente una quota a costituzione di un fondo. Il fondo raccolto viene dato in prestito a rotazione ad un solo membro del gruppo che dovrà restituirlo entro un determinato periodo di tempo, secondo le condizioni prestabilite. Questo processo non può esaurirsi prima che tutti membri abbiano disposto almeno una volta della liquidità del fondo.

Tuttavia, questi fornitori possono avere poca abilità finanziaria essendo gruppi formati dagli stessi poveri, e possono incorrere in difficoltà quando l'economia gira verso il basso o la loro attività diventa troppo complessa.

Le ONG (Organizzazione Non Governativa) sono organizzazioni di volontariato e cooperazione internazionale indipendenti dal potere pubblico o governo, dal quale però sono riconosciute e possono ricevere finanziamenti per progetti specifici. In questo caso si occupano di prestiti di solidarietà, village banking e mobile banking, servizi che permettono di raggiungere le popolazioni povere.

Infine nell'ultima categoria rientrano oltre alle banche commerciali, anche banche statali, banche di sviluppo agricolo, casse di risparmio, casse rurali e istituzioni finanziarie non bancarie. Essi sono regolamentati e controllati, offrono una vasta gamma di servizi finanziari e controllano una rete di filiali che può estendersi in tutto il paese a livello internazionale.

La nostra analisi si focalizzerà in particolare sulle ONG e le istituzioni finanziarie formali andando ad analizzare le differenze e le performance finanziarie di entrambe.

3.1.1 ONG e MFI

Le ONG sono organizzazioni indipendenti dai governi e generalmente si tratta di organizzazioni non aventi fini di lucro (non profit) che ottengono almeno una parte significativa dei loro introiti da fonti private, per lo più donazioni. Quindi possiamo delineare due caratteri essenziali per definire un'organizzazione non governativa di cooperazione allo sviluppo, ovvero quello privato, non governativo dell'associazione, e quello dell'assenza di profitto nell'attività. La caratteristica principale di queste organizzazioni è quella di essere finalizzati all'obiettivo di contribuire allo sviluppo globale dei paesi socialmente ed economicamente più arretrati.

Le MFI sono istituzioni finanziarie che si occupano di fare microcredito e di offrire servizi finanziari a tutti coloro che si trovano in difficoltà economica e ne hanno bisogno. Come detto precedentemente rientrano in questa categoria banche commerciali, casse rurali, casse di risparmio, ecc. ed esse per svolgere la propria

attività sono regolamentate e controllate.

L'obiettivo finale per entrambe le categorie è quello di ridurre la povertà concedendo una maggiore possibilità d'accedere al credito a tutti coloro che non possono farlo attraverso i canali tradizionali, ma ciò che li differenzia è la modalità di perseguire l'obiettivo perché le MFI hanno come fine anche lo scopo di lucro mentre per le ONG non esiste questo scopo.

Altro aspetto di differenziazione è che le ONG non avendo proprietari, spesso fanno affidamento sulle donazioni, sovvenzioni e prestiti da istituzioni finanziarie mentre le MFI fanno capo agli utili perseguiti e ai capitali apportati dagli azionisti. Quindi la struttura decisionale delle ONG è ritenuta più debole rispetto a quella delle MFI e questo può portare ad avere delle performance finanziarie inferiori rispetto alle MFI. A tal proposito, Ledgerwood e White⁷³ sostengono che la trasformazione di una ONG in una MFI con proprietà privata potrebbe comportare una migliore governance.

Le ONG possono avere un vantaggio nel ridurre la selezione avversa dei clienti, e quindi evitare l'azzardo morale, perché queste organizzazioni riescono ad accedere e partecipare a reti d'informazione locali.

Glaeser e Shleifer⁷⁴ affermano che a causa dell'assenza, per i gestori delle ONG, di incentivi ad ottenere profitti, i gestori stessi potranno essere guidati da "rendimenti" diversi da quelli patrimoniali come ad esempio l'orgoglio per il successo e la crescita della propria organizzazione oppure quello di aver raggiunto l'obiettivo iniziale cioè quello di ridurre la povertà all'interno di un paese.

Le MFI sono anche soggette a costi d'agenzia⁷⁵ perché da un lato si vuole raggiungere l'obiettivo di ridurre la povertà, ma allo stesso modo si deve tener conto che gli azionisti vogliono ottenere un rendimento e quindi non si possono raggiungere tutte le categorie di poveri. Da qui nascono due teorie contrapposte: poverty approach e self-sustainability approach, ma questo punto lo vedremo nel prossimo capitolo.

⁷³ Joanna Ledgerwood and Victoria White, 2006, *Transforming Microfinance Institutions*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

⁷⁴ Glaeser Edward L. and Shleifer Andrei, 2001. "Not-for-profit entrepreneurs," *Journal of Public Economics*, Elsevier, vol. 81(1), pages 99-115, July.

⁷⁵ Sono costi che si sostengono per gestire i conflitti d'interesse tra azionisti e gestori delle MFI, perché i primi vogliono ottenere un guadagno dal loro investimento mentre i secondi vogliono raggiungere l'obiettivo di riduzione della povertà.

Nonostante i costi d'agenzia le MFI riescono ad ottenere prestazioni finanziariamente migliori alle ONG in quanto la struttura di governance delle prime è meno soggetta alla discrezionalità, anche se uno studio di Mersland e Strøm⁷⁶ dimostra che le ONG sono allo stesso modo redditizie e spesso lo sono come le MFI. Secondo i due autori le due categorie di organizzazioni possono raggiungere lo stesso obiettivo (patrimoniale e sociale), ma questo avviene in maniera differente. Infatti, le ONG si rivolgono essenzialmente ai poverissimi⁷⁷ e alle donne e quindi applicano un tasso d'interesse non elevato perché si tiene conto delle esigenze e dei redditi di queste due categorie, mentre le MFI si rivolgono a poveri, ma che comunque hanno un reddito e garanzie superiori alle due categorie citate in precedenza e quindi possono permettersi di applicare un tasso d'interesse maggiore e questo corrisponde ad un maggiore profitto. Le MFI applicano un tasso d'interesse più elevato rispetto alle ONG perché rischiano di incorrere in elevati costi operativi principalmente attribuibili al personale, che è costituito da soggetti qualificati e specializzati, mentre le ONG cercano di operare nel modo più economico possibile al fine di poter fare più prestiti possibili e quindi molti componenti del personale sono volontari non retribuiti.

Infine ultimo aspetto che bisogna considerare è che le MFI avendo lo scopo di lucro, quando riescono a creare un surplus finanziario possono decidere di non redistribuire l'utile tra i soci, ma mantenere la maggior parte delle eccedenze come margine di autofinanziamento per poter svolgere autonomamente la propria attività e favorire le loro missioni sociali.

3.1.2 Banche e MFI

Dopo aver analizzato le differenze tra ONG e MFI, passiamo all'analisi del rapporto che può nascere tra banche commerciali e istituti di microfinanza, e in particolar modo ci soffermeremo sulla concorrenza e sugli effetti che questa provoca

⁷⁶ Roy Mersland and R. Øystein Strøm, 2009, *Performance and Governance in Microfinance Institutions*, Journal of Banking and Finance, Vol. 33, No. 4, 2009

⁷⁷ I poveri tra i più poveri

nelle MFI.

Negli ultimi 20 anni le banche commerciali hanno iniziato a mostrare interesse verso il mondo della microfinanza attuando diversi progetti di sostegno e riduzione della povertà attraverso programmi di microcredito. La loro presenza all'interno di questo mercato incide particolarmente sulle MFI.

Come abbiamo detto in precedenza, le MFI si focalizzano su soggetti a basso reddito e la maggior parte dei prestiti sono effettuati con una maggiore flessibilità e agevolazione rispetto a quelli erogati dalle banche commerciali; ad esempio facciamo riferimento alle garanzie reali. Le MFI sono più piccole rispetto alle banche commerciali anche a causa della scala di operazioni finanziarie che vengono destinate ai clienti, anche se ultimamente i servizi finanziari offerti sono in aumento rispetto a qualche anno fa.

Un dato importante e che non va sottovalutato riguarda la percentuale di sofferenza delle MFI; infatti uno studio di Cull, Demirgüç-Kunt e Morduch⁷⁸ mostra che solo il 2-3% dei crediti totali erogati dagli istituti di microfinanza sono in sofferenza.

Le MFI tendono ad operare in nicchie dove le banche commerciali non sono operative, anche se la concorrenza sta emergendo in particolar modo con la crescente commercializzazione della microfinanza. Ed è proprio la concorrenza a spingere le MFI verso nicchie caratterizzate da prestiti su scala ridotta focalizzandosi su clienti più poveri.

La concorrenza da parte delle banche commerciali dovrebbe ridurre i profitti per le MFI in quanto questi ultimi rischiano di perdere alcuni dei loro clienti migliori a favore delle banche commerciali.

Il settore bancario più sviluppato, attraverso la concorrenza può sia aiutare che ostacolare la redditività delle MFI. L'aspetto più rilevante della concorrenza fa riferimento ai metodi per i prestiti alle piccole imprese; ovviamente per le MFI l'attenzione alle piccole imprese è maggiore rispetto alle banche commerciali. Le piccole imprese, nel momento in cui ottengono il prestito, entrano in una relazione

⁷⁸ Cull, Robert, Asli Asli Demirgüç-Kunt, and Jonathan Morduch, 2009, *"Microfinance Meets the Market."*, *Journal of Economic Perspectives*, 23(1): 167-92.

profonda con le loro banche e in particolare con quelle in cui riescono a fornire informazioni “soft”, ovvero concedere poche informazioni alla banca riguardanti la propria situazione creditizia.

Le grandi banche sono meno disposte a concedere prestiti a soggetti che non danno le proprie informazioni, o se lo fanno, le danno in maniera distorta per i vari motivi analizzati ed esposti nel secondo capitolo. Perciò le banche commerciali dedicano una quota minore di prestito verso le piccole imprese perché ritenute costose in termini di controllo sul loro operato. E quindi sono proprio le MFI ad inserirsi in questa nicchia offrendo prestiti a questi soggetti.

Secondo uno studio di Cull, Demirgüç-Kunt e Morduch⁷⁹ ci sono delle relazioni tra l'ingresso delle banche commerciali nel settore della microfinanza e i risultati delle MFI.

Con riguardo alla profondità dell'outreach, una concorrenza da parte delle banche commerciali spingerebbe le MFI a ricercare nuovi clienti che potrebbero essere rappresentati proprio dalle donne e questo fa sì che MFI facciano prestiti di entità inferiore, perciò si dimostra che c'è una relazione positiva tra concorrenza e quota di donne debentrici e una relazione negativa tra concorrenza e dimensione dei prestiti delle MFI.

Mentre per quanto riguarda la redditività abbiamo risultati diversi da quelli ottenuti precedentemente (rapporto concorrenza e outreach). Ci potremmo aspettare che la redditività delle MFI diminuisca perché le banche commerciali prendono i clienti migliori, ma questo studio dimostra il contrario. Anche se le banche commerciali entrano in una nuova nicchia di mercato, le MFI possono mantenere la propria redditività facendo piccoli prestiti ad un pool di mutuatari sempre più composti maggiormente da donne. Prendendo insieme questi due elementi⁸⁰ possiamo affermare che nonostante la concorrenza delle banche commerciali, le MFI non solo riescono migliorare la propria profondità di outreach, ma sono in grado di ottenere una buona

⁷⁹ Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt, Jonathan Morduch, October 2009, *Banks and Microbanks*, The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team

⁸⁰ Prestiti di piccole dimensioni e prestiti alle donne

redditività⁸¹.

3.1.3 Le MFI guidate da donne

Come abbiamo già detto in questo lavoro, le donne sono la clientela preferita dalle MFI e il prestito a questa categoria di soggetti è considerata una delle principali ragioni del successo della microfinanza. Però è possibile che le donne si trovino dall'altro lato della scrivania e siano a capo delle MFI.

Le donne sono state protagoniste delle attività imprenditoriali assumendo funzioni di rilievo e responsabilità accanto agli uomini. L'innalzamento del loro livello di istruzione e le conquiste di diritti civili e politici hanno accelerato il progresso verso una loro partecipazione attiva nel contesto imprenditoriale del proprio Paese.

Ed è importante notare che la stessa Grameen Bank di Yunus agli inizi era gestita e governata, oltre che da lui e dai suoi collaboratori, da donne.⁸² Altri esempi il Banco FIE in Bolivia fondato da Pilar Ramirez⁸³, il Jamii Bora in Kenya fondato da Ingrid Munro⁸⁴ e ADIE in Francia guidata da Maria Nowak⁸⁵.

Mersland e Strøm⁸⁶ sostengono che un amministratore delegato di sesso femminile è maggiormente in grado di sfruttare le reti d'informazioni provenienti dalle donne locali ed inoltre le donne possono progettare prodotti e procedure che meglio soddisfino le esigenze degli utenti di sesso femminile.

Gli stessi autori trovano che un amministratore delegato donna induce una maggiore performance finanziaria delle MFI. Essi assumono che questo è dovuto al fatto che le donne riescono a comprendere meglio il mercato in cui opera una MFI perché riescono a comprendere i bisogni delle donne e quindi riescono ad attrarle come clienti. Quindi i dirigenti di sesso femminile migliorano la governance delle MFI

⁸¹ Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt, Jonathan Morduch, October 2009, *Banks and Microbanks*, The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team

⁸² Yunus Muhammad, 2006, *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli

⁸³ www.inaise.org/profile-organisation_profile_type/213

⁸⁴ <http://jamiiborabank.co.ke/about/>

⁸⁵ Maria Nowak, 2005, *Non si presta solo ai ricchi*, Einaudi

⁸⁶ Roy Mersland and R. Øystein Strøm, 2009, *Performance and Governance in Microfinance Institutions*, Journal of Banking and Finance, Vol. 33, No. 4, 2009

e le performance finanziarie perché c'è una migliore corrispondenza tra gruppo dirigente MFI e condizioni del mercato.

Inoltre le dirigenti donne svolgono due funzioni: monitoraggio e consulenza. E secondo Adams e Ferreira⁸⁷ queste due funzioni vengono svolte meglio dalle donne che dagli uomini. Entrambe le funzioni si basano sulla fiducia e sul rapporto dirigente-cliente, in particolar modo la consulenza è un elemento fondamentale di questo rapporto perché, come abbiamo detto in precedenza, le dirigenti donne riescono a comprendere meglio i bisogni delle clienti donne e queste ultime riescono ad aprirsi maggiormente con persone dello stesso sesso, parlando quindi delle proprie difficoltà e dei problemi che potrebbero sorgere lungo il percorso del finanziamento; quindi le donne dirigenti sono in grado di suggerire e dare consigli in maniera più profonda e più vicina ai bisogni delle clienti rispetto a dirigenti maschi che hanno più difficoltà a comprendere appieno i bisogni femminili.

La donna dirigente adotta criteri diversi per la realizzazione dei propri obiettivi (rapporto con i dipendenti, clima e organizzazione aziendale, stile di leadership, ecc.), capaci di rendere la gestione d'impresa più flessibile e più familiare. Abbiamo una vera e propria nuova cultura di fare impresa. Suo elemento cardine è l'orientamento alla relazione che punta all'instaurare un rapporto con le sue clienti e i suoi collaboratori, e tra i suoi collaboratori e lei stessa.

Uno studio di Strøm, D'Espallier e Mersland⁸⁸ afferma che la leadership femminile aumenta con la missione delle MFI di fornire credito in particolare alle donne. Inoltre secondo questo studio, una MFI guidata da donne ottiene performance superiori rispetto a quelle guidate da uomini per alcuni motivi:

⁸⁷Renee B. Adams e Daniel Ferreira, 2009, *Women in the boardroom and their impact on governance and performance*, Journal of Financial Economics 94 (2009) 291–309

⁸⁸Reidar Øystein Strøma, Bert D'Espallier, Roy Mersland, *Female leadership, performance and governance in microfinance institutions*, Journal of Banking & Finance Volume 42, May 2014, Pages 60–75

- le dirigenti donne percepiscono uno stipendio inferiore rispetto ai dirigenti maschili, e questo riduce i costi del personale;
- essendo meno mobili rispetto agli uomini, le MFI avranno meno costi di trasferta;
- le donne sono avverse al rischio e quindi finanzieranno progetti che sono a basso rischio;

Inoltre il rivolgersi principalmente a donne come nel caso di MFI guidate da donne genera ulteriori vantaggi per le stesse MFI:

- è meno costoso controllare le donne rispetto agli uomini perché come detto prima sono meno mobili e quindi generalmente lavorano nella propria città;
- abbiamo anche che sono avverse al rischio e quindi intraprendono progetti poco rischiosi;
- e le donne presentano un tasso di restituzione superiore a quello maschile.

Un problema che però potrebbe nascere è la selettività del campione, ovvero la scelta di un dirigente donna potrebbe derivare non per motivi di merito, in base alle qualifiche, ma semplicemente perché la maggior parte dei clienti sono esclusivamente donne. Inoltre le MFI guidate da figure femminili rimangono spesso circoscritte a contesti di crescita limitati, seppur con obiettivi di risposta alle sfide ugualmente ambiziosi; si caratterizzano per una scarsa capacità di pianificazione e sono spesso vittime di pregiudizi. Infine un ultimo problema è che la leadership femminile è associata negativamente alla corporate governance⁸⁹, ovvero abbiamo una governance più debole rispetto a quella maschile perché ci sono meno riunioni e l'audit interno è meno comune.

⁸⁹ Reidar Øystein Strøma, Bert D'Espallierb, Roy Mersland, *Female leadership, performance and governance in microfinance institutions*, Journal of Banking & Finance Volume 42, May 2014, Pages 60–75

Perciò, concludendo, in un settore formato in gran parte da clienti donne, anche se vi possono essere degli aspetti negativi, la leadership femminile è in grado di migliorare la performance finanziaria delle MFI, ed è proprio la qualità della leadership femminile l'elemento determinante per una MFI.

3.2 Come valutare i progetti delle MFI

E' importante per le MFI valutare i propri progetti per capire come si sta operando e cosa si può migliorare per il futuro. Ogni singolo progetto può essere valutato e analizzato in base ad alcuni aspetti che considerano le seguenti tre aree:

- **impatto:** come i progetti delle MFI vanno ad incidere sul reddito delle famiglie, sul benessere dei propri clienti e quello dell'intera società;
- **outreach:** si valuta il numero dei prestiti erogati ed il suo ammontare e quali clienti vengono raggiunti (se solo i poveri o anche i più poveri tra i poveri);
- **performance finanziaria:** si valuta la capacità delle MFI di essere indipendenti dalle donazioni o finanziamenti esterni.

Passiamo all'analisi più approfondita delle singole aree.

3.2.1 Impatto dei progetti

La valutazione di impatto⁹⁰ si propone di analizzare i cambiamenti di tipo quantitativo che il microcredito induce sulla vita dei singoli individui e sulle comunità (generalmente si utilizza il reddito o il consumo). Nella valutazione dei clienti il concetto di impatto si compone di due fattori tra loro collegati:

⁹⁰ Manual de Herramientas de Evaluacion para los Operadores de Microfinanzas, AIMS/SEEP

a) i cambiamenti che avvengono nelle vite dei clienti ai vari livelli (personale, familiare, impresa e comunità);

b) la misura in cui i cambiamenti identificati sono da ricondursi alla partecipazione dei clienti al programma di microfinanza.

Si può affermare che determinare l'impatto di un programma di microfinanza consiste nel dimostrare che esso è responsabile dei cambiamenti osservati; che è, in altri termini, più probabile che i cambiamenti avvengano se il cliente partecipa al programma piuttosto che se non vi partecipa. Questo non significa che i cambiamenti avvengano sempre in seguito alla partecipazione al programma, al contrario: determinare l'impatto significa determinare la probabilità che avvengano cambiamenti come risultato della partecipazione al programma.

Il punto di partenza per qualsiasi valutazione d'impatto deve essere la comprensione del contesto nel quale l'istituzione sta operando ed i risultati ed impatti che l'organizzazione sta cercando di raggiungere, cioè la sua missione.

Prima di cominciare è necessario capire a quali domande vogliamo rispondere con la valutazione d'impatto:

1. Cosa vuole raggiungere l'organizzazione nel contesto in cui opera;
2. Ragioni per condurre una valutazione d'impatto;

Una volta analizzato con attenzione questi elementi, è possibile creare un quadro concettuale ed una serie di ipotesi sugli impatti attesi. Il quadro concettuale di una valutazione d'impatto deve essere abbastanza flessibile da integrare tanto gli impatti previsti che quelli imprevisi. Le informazioni raccolte sugli impatti negativi e positivi possono essere utilizzate per disegnare e ridisegnare il progetto di continuo, facendo della valutazione d'impatto una esperienza di apprendimento permanente.

Quando la missione è la riduzione della povertà, l'impatto deve essere

esaminato in un contesto più ampio. Può essere necessario sviluppare un quadro concettuale che comprenda diversi livelli di analisi: il cliente come individuo, il suo nucleo familiare, la sua attività economica e la sua comunità e le interrelazioni esistenti tra questi livelli

Il processo della valutazione d'impatto ed i suoi risultati dipendono dunque dagli obiettivi della MFI.

Una volta che si ha una visione più chiara di come la mission dell'organizzazione e le sua attività si collegano ai possibili impatti sui clienti, gli obiettivi della valutazione d'impatto possono essere definiti. Come si è visto in precedenza, la valutazione d'impatto può essere utilizzata per vari scopi, secondo le necessità di contesti, obiettivi ed attori differenti.

Lo scopo principale di una valutazione d'impatto è capire e/o misurare i cambiamenti nelle condizioni di vita dei clienti nel breve e nel lungo periodo.

Determinare gli obiettivi di una valutazione d'impatto implica anche determinare per quale scopo finale si vuole realizzare una valutazione d'impatto.

Una volta chiarito cosa si cerca con la valutazione d'impatto e il focus da utilizzare, sarà possibile passare allo sviluppo degli indicatori.

Definire gli obiettivi aiuta a selezionare il tipo di informazioni di maggior interesse e le domande alle quali rispondere; gli indicatori sono dati specifici che collegano gli obiettivi alle ipotesi e permettono che certi cambiamenti siano misurati o analizzati. Essi aiutano a sviluppare una migliore comprensione della correttezza delle ipotesi e ad evidenziare altri cambiamenti o processi che non erano attesi. In altre parole, è essenziale assicurarsi che gli indicatori selezionati siano strettamente legati ai cambiamenti che la MIF desidera osservare.

Per l'analisi dell'impatto e la misurazione degli effetti reali possiamo utilizzare tra diverse metodologie⁹¹:

⁹¹ David Hulme, 2000, *"Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice"*

a) Metodo scientifico: si basa su una modalità esperienziale, ovvero si confrontano due gruppi, uno su cui si fa l'esperimento e uno su cui non si fa l'esperimento, e si verificano le differenze tra i due gruppi. Questo modello misura e considera essenzialmente benefici misurabili. Si cerca di confrontare i risultati di un intervento con simulazione, verificando i risultati che si sarebbero ottenuti con un particolare intervento. Un metodo per questo è di regressione multipla, ma questo è stato raramente utilizzato in microfinanza a causa delle sue richieste enormi di dati su possibili fattori causali. Un secondo approccio è il metodo di controllo del gruppo che viene ampiamente utilizzato. Ciò richiede un confronto tra una popolazione che ha ricevuto un trattamento specifico (cioè un programma microfinanza) e una popolazione identica che non ha ricevuto il prestito.

Però ci sono dei problemi:

- difficoltà nel trovare un luogo in cui ambiente economico, fisico e sociale del gruppo preso come paragone corrisponde a quello del gruppo di trattamento;
- il gruppo preso come paragone potrebbe avere qualche capacità mancante rispetto al gruppo di trattamento (ad esempio lo spirito imprenditoriale);
- la fungibilità del trattamento (ad esempio, quando un prestito viene trasferito da un mutuatario a qualcun altro o quando il prestito non viene utilizzato nel modo previsto).

Tali problemi possono essere superati con l'adozione di modelli che concettualizzano le causalità come un processo a due vie con l'uso di due metodi: minimi quadrati e analisi di regressione. Tale approccio è estremamente esigente in termini di requisiti di dati, competenze tecniche e costi. I principali strumenti da utilizzare per ottenere dei dati efficienti sono: valutazioni d'impatto sui programmi relativamente maturi, attività di monitoraggio per raccogliere

informazioni qualitative sulla complessità della causalità e interviste approfondite retrospettive con i clienti.

- b) Metodo umanistico: è un approccio induttivo basato su un focus di informatori chiave, e un analista di dati che sono coinvolti nella raccolta dei dati. Quest'approccio si basa sulla raccolta di informazioni da parte degli operatori delle MFI presso le persone che vivono dove opera la MFI per verificare i processi coinvolti. Cerca di fornire una interpretazione nell'intervento e degli impatti dei processi coinvolti che hanno un alto livello di credibilità. Tali studi non possono dimostrare il nesso causale che vi è tra due esperimenti (come nel metodo precedente). Invece, la causalità è dedotta dalle informazioni raccolte da operatori e attraverso il confronto con i dati provenienti da fonti secondarie circa i cambiamenti avvenuti nelle zone fuori dal programma.
- c) Consapevolezza dei partecipanti: ci si concentra sulla consapevolezza dei risultati ottenuti da parte di coloro che hanno ottenuto un prestito che devono indicare quali sono i propri indicatori di successo, come è mutata la propria vita dopo il prestito e quali sono stati i cambiamenti che ha apportato il microcredito nella propria famiglia e all'interno della società in cui vive il beneficiario.

Ogni metodologia presenta singoli difetti, ad esempio quello scientifico non considera la complessità della situazione che viene presa in esame, e quindi la soluzione ottimale sarebbe quella di utilizzare queste tre metodologie insieme, in modo da ottenere da ciascuna le informazioni necessarie per valutare e misurare l'impatto.

Quindi oltre ad informazioni e dati quantitativi è necessario anche avere un approccio qualitativo, ricco nell'impiego di esperienze, opinioni, sentimenti e conoscenze, che ci fornisce più informazioni circa ciò che realmente sta succedendo ed offre un quadro più completo del contesto, che consente di comprendere meglio i risultati.

Tra gli strumenti e le variabili a livello quantitativo possiamo considerare:⁹²

A livello familiare:

- reddito
- attività
- benessere

A livello di impresa:

- reddito
- miglioramento della capacità di sopravvivere a periodi di flusso di cassa ridotto
- cambiamenti nelle pratiche commerciali associati ad una maggior redditività

A livello individuale:

- aumento dei risparmi personali

A livello di comunità:

- incremento dell'occupazione

Tra quelli qualitativi andiamo invece a considerare:

- livello d'istruzione;
- salute;
- benessere;
- cambiamento di vita delle donne e dei poveri.

⁹² Gertrud Schrieder and Manohar Sharma, 1999, *IMPACT OF FINANCE ON POVERTY REDUCTION AND SOCIAL CAPITAL FORMATION: A REVIEW AND SYNTHESIS OF EMPIRICAL EVIDENCE / IMPACTS POSITIFS DE LA MICROFINANCE SUR LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ ET SUR LE CAPITAL SOCIAL - UNE REVUE ET SYNTHÈSE DE L'ÉVIDENCE EMPIRIQUE*, Savings and Development Vol. 23, No. 1 (1999), pp. 67-93

Concludendo possiamo affermare che le analisi svolte dalle MFI sono utili perché permettono alle MFI stesse di verificare i propri obiettivi, di portarli avanti, di migliorarli; molte informazioni sull'impatto possono aiutare i governi delle singole nazioni per intervenire qualora dovesse esserci bisogno e se questo avviene possono farlo in maniera migliore perché possono attuare politiche migliori e adatte per la società oltre ad individuare possibili politiche che si sposino con il mondo del microcredito.

3.2.2. Outreach

Con il termine outreach ci si riferisce al reale grado di penetrazione nel mercato di una MFI, da valutare in termini di ampiezza (breadth) e di profondità (depth).

Il primo aspetto (breadth) fa riferimento al numero di clienti serviti. Si tratta di un elemento piuttosto problematico poiché dipendente dalle risorse finanziarie di cui le MFI possono effettivamente disporre per l'esercizio del credito, risorse che risultano essere, spesso, abbastanza limitate. Per le MFI costituite come enti non profit (ONG o ONLUS), il numero di clienti raggiungibili dipende quasi sempre dalla quantità di donazioni e di sussidi che l'istituzione riesce ad attrarre.

Il secondo aspetto, chiamato Depth, è la profondità dell'azione dell'istituzione, cioè il grado di povertà dei clienti complessivamente serviti. Le misure più diffuse sono il sesso dei clienti, l'area di attività dove i clienti operano, la presenza di minoranze etniche nella clientela servita, ed infine l'accesso ai pubblici servizi. Nonostante questa varietà di possibili indici, la grandezza che, per motivi di semplicità, viene più comunemente usata come proxy è l'ammontare medio dei prestiti concessi. Più basso è tale indicatore, più la clientela servita è da considerarsi povera; il più importante limite di cui essa soffre è la mancata considerazione del peso della storia creditizia del cliente. Infatti, è facile intuire che, se è vero che l'istituzione si trova in una situazione di asimmetria informativa nei confronti dei clienti più poveri,

verso i quali essa sarà dunque meno disposta a concedere sin da subito grossi prestiti, è anche vero che, se i clienti hanno intrapreso con successo un rapporto con l'istituzione stessa che si è protratto nel tempo, l'istituzione, forte dei segnali positivi derivanti da questa storia creditizia, sarà più favorevole ad ampliare l'ampiezza del prestito concesso, ma ciò non vorrà necessariamente dire che il grado di benessere dei clienti sia mutato. Questa tendenza di comportamento è molto diffusa nella realtà; alcune MFI strutturano i loro contratti proprio in modo da prevedere dei vantaggi (in termini di ammontare massimo finanziabile) per quei clienti che accumulano “storie positive” alle spalle (si tratta in altri termini del ruolo centrale giocato in questo settore dal fattore “reputazione”).

A questi due indicatori possiamo aggiungerne altri due, la lunghezza e la portata del programma.

Con riferimento alla lunghezza facciamo riferimento al lasso di tempo in cui una MFI eroga prestiti, cioè al tempo per cui sono stati offerti i servizi di microfinanza. Se questo indicatore è elevato vuol dire che la MFI ha una vita duratura e che ha avuto una crescita lungo il corso degli anni e quindi questo permette non solo di avere visibilità e credibilità da parte delle istituzioni e da parte dei donatori, ma indica anche la possibilità di continuare la propria attività in futuro.

Per quanto riguarda la portata del programma ci riferiamo al complesso di tutti i servizi finanziari offerti dalla MFI (oltre al microcredito).

E' possibile individuare un rapporto tra outreach e redditività⁹³. Infatti l'outreach migliora la redditività finché le MFI non prestano ai clienti più poveri perché prestare ai poverissimi implica un aumento dei costi di prestiti e minore redditività. D'altra parte però una maggiore ampiezza produce effetti di scala che portano ad una migliore sostenibilità finanziaria delle MFI. Quindi ci aspettiamo una relazione negativa tra redditività e profondità, mentre ci aspettiamo una relazione positiva tra redditività e ampiezza.

Le MFI con scopo di lucro puntano all'ampiezza puntando anche su gente non

⁹³ Sanju Adhikary & George Papachristou, 2014, “*Is there a Trade-off between Financial Performance and Outreach in South Asia Microfinance Institutions?*”, The Journal of Developing Areas, Volume 48, Number 4, pp 381-402

troppo povera offrendo loro anche altri servizi finanziari, mentre quelle NO PROFIT puntano alla profondità cercando di raggiungere i più poveri.

3.2.3. Performance

Gli indicatori di performance raccolgono i dati finanziari al fine di fornire informazioni utili sul rendimento finanziario di una MFI. Calcolando gli indicatori di performance, i donatori, gli operatori, e consulenti possono verificare l'efficienza e la redditività di una MFI.

Gli indicatori di performance sono solitamente espressi in forma di rapporto, ove si confronta una parte dei dati finanziari rispetto ad un'altra parte. E' utile confrontare i diversi rapporti ottenuti per un periodo di tempo perché possiamo analizzare se finanziariamente le prestazioni di una MFI stanno migliorando o peggiorando; molte permettono di mettere in risalto problemi potenziali o esistenti, che possono portare a cambiamenti nelle politiche o operazioni.

Gli indicatori di performance qui presentati sono organizzati in sei aree⁹⁴:

- Qualità del portafoglio
- Produttività ed efficienza
- Capacità finanziaria
- Redditività
- Leva e adeguatezza patrimoniale
- Scala, sensibilizzazione e crescita.

Tutti questi indicatori sono utili per valutare la gestione e l'operatività di MFI. Molti di loro (tra cui la sostenibilità finanziaria, la redditività, la leva e coefficienti patrimoniali e di scala, di sensibilizzazione, e crescita) sono anche utili per soggetti

⁹⁴ Joanna Ledgerwood, 1998, *MICROFINANCE HANDBOOK - An Institutional and Financial Perspective*, THE WORLD BANK WASHINGTON, D.C.

esterni, quali investitori o finanziatori. Ovviamente questi indicatori considerati da noi sono parte d'un insieme più ampio di indicatori di performance che una MFI potrebbe utilizzare per guidare la sua gestione finanziaria.

Nelle analisi degli indicatori di performance, ci sono fattori contestuali che devono essere considerati, come la posizione geografica di contesto di una MFI (parametri di riferimento in America Latina non sono necessariamente adeguati per l'Asia e l'Africa), la maturità dell'istituzione (istituzioni più giovani possono incorrere in costi di espansione⁹⁵ più elevati rispetto a quelle più “vecchie” e non dovrebbero essere paragonato a tali istituzioni), e gli approcci di prestito diversi che vengono utilizzati nelle diverse parti del mondo. Tutti questi fattori influenzano notevolmente gli indicatori di performance. Quindi, il loro uso primario dovrebbe essere essenzialmente per la gestione interna della MFI perché sebbene i professionisti e donatori utilizzino questi indicatori per confrontare le diverse istituzioni e le loro prestazioni, questi indicatori devono essere messi nel contesto di dove e come le diverse MFI sono attivamente operative.

Passiamo all'analisi specifica di alcuni di questi indicatori.

3.2.3.1 Qualità del portafoglio

Indici di qualità del portafoglio forniscono informazioni sulla percentuale di attività non fruttifere, che a loro volta riducono le entrate e le posizioni di liquidità di una MFI. Vari rapporti sono utilizzati per misurare la qualità del portafoglio e per fornire altre informazioni sul portafoglio.

Possiamo distinguere i rapporti in:

- i tassi di rimborso;
- indici di qualità del portafoglio;
- indice delle perdite su crediti.

⁹⁵ Costi che si sostengono all'inizio per avviare la propria attività

Il primo rapporto indica la qualità del portafoglio crediti (cioè la quantità di rischio attuale del portafoglio in essere) o meglio esso misura la quantità di pagamenti ricevuti rispetto al portafoglio erogato. Questo significa che il tasso di rimborso è utile per il monitoraggio dei rimborsi nel tempo. Esso è inoltre anche utile per la determinazione futura e possibile dei flussi di cassa, perché indica quale percentuale dell'importo dovuto si pensa di ricevere, sulla base di esperienze passate.

Ci sono molte varianti utilizzate per il calcolo del tasso di rimborso in un determinato periodo⁹⁶, che è il motivo per cui è difficile da usare come indicatore di successo. Infatti se il tasso di rimborso viene calcolato solo sulla base di prestiti concessi in un certo periodo ad esempio, il mese precedente, il tasso di rimborso può essere molto elevato ma l'errore sta nel non includere nel calcolo i prestiti dei mesi precedenti. Alcune MFI per calcolare il tasso di rimborso nel periodo di riferimento sulla base dell'ammontare erogato, mentre altre MFI lo calcolano in base alla quantità ancora in sospeso. Per la maggior parte delle MFI si utilizza l'importo ricevuto come il numeratore e la quantità prevista che si dovrà ricevere come denominatore, con qualche variazione.

Quindi il calcolo del tasso di rimborso avviene come segue:

$$\text{Tasso di rimborso}_t = \frac{\text{Ammontare ricevuto } t_{97}}{\text{Ammontare dovuto } t} \quad (30)$$

Questa formula sopravvaluta l'importo che la MFI riceve dal debitore perché al numeratore include i pagamenti anticipati e l'importo ricevuto a crediti scaduti, mentre non include nel denominatore questi ultimi importi dovuti. Questo è il motivo per cui i tassi di rimborso possono a volte essere maggiori del 100%. Questa formula non può fornire informazioni utili sulle prestazioni in atto del portafoglio e non dovrebbe essere usata. Invece, a differenza di questa, possiamo utilizzare un'altra formula:

⁹⁶ Nella nostra analisi consideriamo 1 anno

⁹⁷ Al numeratore includiamo i pagamenti anticipati e gli importi scaduti e pagati in ritardo, mentre al denominatore escludiamo gli importi scaduti

Tasso di rimborso

$$\text{compresi gli importi} = \frac{\text{Crediti correnti ricevuti}(t) + \text{crediti arretrati ricevuti}(t) - i \text{ risconti}(t)^{98}}{\text{Totale dei credit correnti}(t) + \text{crediti arretrati ricevuti}(t)} \quad (31)$$

scaduti (t)

Questa formule mostra il tasso effettivo del periodo dei pagamenti ricevuti perché escludiamo (o meglio sottraiamo) i pagamenti previsti per il futuro ma che, invece, sono stati rimborsati nel periodo t e includiamo le rate rimosse in ritardo.

Il secondo indice misura la qualità del portafoglio e si divide in tasso di morosità, portafoglio a rischio e quota dei debitori morosi.

Gli arretrati rappresentano l'importo del prestito che non è stato ricevuto nel periodo di riferimento. Gli arretrati generalmente non comprendono gli interessi; tuttavia il tasso di arretrati fornisce un'indicazione del rischio che un prestito non sarà rimborsato.

Il tasso di morosità è il rapporto del capitale prestato rimborsato in ritardo e il totale del portafoglio in ritardo⁹⁹.

$$\text{Tasso di morosità}_t = \frac{\text{capitale prestato rimborsato in ritardo (t)}}{\text{ammontare del portafoglio in ritardo (t)}} \quad (32)$$

Il tasso di morosità mostra quanto del prestito non è stato ricevuto. Tuttavia, il tasso di morosità sottovaluta il rischio del portafoglio e sottovaluta la potenziale gravità di un problema di ritardo, perché considera solo i pagamenti non appena sono scaduti, non l'intero importo del prestito in essere che in realtà è a rischio.

Il portafoglio a rischio si riferisce al saldo di tutti i crediti che hanno un importo in

⁹⁸ Risconti sono pagamenti ricevuti in questo periodo, ma che fanno parte di un periodo futuro

⁹⁹ Intendiamo l'ammontare del portafoglio formato da tutti i pagamenti in ritardo

ritardo. Il portafoglio a rischio è diverso dagli arretrati perché considera la quantità in arretrato più il rimanente saldo del prestito. Il portafoglio a rischio è calcolato come segue:

$$\text{Portafoglio a rischio}_t = \frac{\text{saldo dei prestiti con pagamenti scaduti}(t)}{\text{Portafoglio in ritardo (compreso gli arretrati)}(t)} \quad (33)$$

Il portafoglio a rischio porta alla luce il problema del ritardo perché considera l'intero importo del prestito a rischio: questo è particolarmente importante quando le rate di prestito sono piccole e le condizioni di prestito sono lunghe.

La quota dei debitori insolventi ci dà un'ulteriore indicazione sulla qualità del portafoglio, perché è utile per determinare il numero di mutuatari che sono in sofferenza.

$$\text{Debitori morosi} = \frac{\text{numero dei debitori morosi}}{\text{totale dei debitori attivi}} \quad (34)$$

Inoltre è utile sapere se i prestiti più o meno grandi si traducono in una maggiore ritardo infatti se il rapporto di mutuatari morosi è inferiore al portafoglio a rischio o al tasso di arretrati, allora è probabile che i prestiti più grandi siano più problematici di quelli piccoli.

Infine l'ultimo indice è composto da due rapporti di perdite su crediti, che possono essere calcolati per fornire un'indicazione delle perdite su crediti attesi e le perdite su crediti effettivi per una MFI. Il primo è il coefficiente di riserva di perdita e il secondo il rapporto di perdite su crediti.

Il coefficiente di riserva di perdita del prestito è il valore complessivo delle rettifiche su crediti¹⁰⁰ meno le svalutazioni di crediti¹⁰¹. L'importo del fondo rischi su crediti è determinato sulla base della qualità del portafoglio crediti in sospeso. Il coefficiente di riserva di perdita mostra quale percentuale del portafoglio crediti è stato

¹⁰⁰ Importo degli accantonamenti per perdite su crediti generici e specifici in ordine a rischi di credito.

¹⁰¹ La svalutazione è utilizzata per quei crediti, per i quali non si sono manifestati particolari problemi di esigibilità e ai crediti scaduti da poco tempo.

riservato per le future perdite su crediti. Confrontando questo rapporto nel corso del tempo, le MFI sono in grado di determinare quanto bene stanno gestendo i prestiti in ritardo.

$$\text{Coefficiente di riserva di perdita} = \frac{\text{fondo rischi per il periodo corrente}}{\text{Portafoglio in ritardo per il periodo corrente}} \cdot \quad (35)$$

Il rapporto di perdite su credito è calcolato per accertare e definire il tasso di perdite su crediti per un determinato periodo di tempo. Il rapporto di perdita su prestito riflette solo gli importi inesigibili in un determinato periodo. Per determinare il portafoglio medio in ritardo, al valore del portafoglio all'inizio dell'anno si aggiunge il valore del portafoglio alla fine dell'anno, e il risultato è generalmente diviso per due.

$$\text{Perdite su crediti} = \frac{\text{importi ammortizzati nel periodo di riferimento}}{\text{Media del portafoglio in ritardo nel periodo di riferimento}} \cdot \quad (36)$$

Il rapporto di perdite su credito può essere confrontato nel corso del tempo, per vedere se le perdite di prestito in percentuale sono in aumento o in diminuzione. Può anche essere utilizzato per verificare se la riserva di perdita per il prestito è sufficiente per coprire le perdite su crediti.

3.2.3.2 Indici di produttività e d'efficienza

Gli Indici di produttività e di efficienza forniscono informazioni circa la velocità con cui una MFI può generare entrate per coprire le proprie spese. Calcolando e confrontando indici di produttività e di efficienza nel tempo, le varie MFI possono determinare se esse sono state in grado di massimizzare l'uso delle risorse. La produttività si riferisce al volume di affari generato in riferimento ad una determinata risorsa o attività. L'efficienza, invece, si riferisce al costo per unità di un prodotto. Entrambi i rapporti di produttività ed efficienza possono essere utilizzati per confrontare le prestazioni nel tempo e per misurare i miglioramenti nelle operazioni di

un MFI. Monitorando le prestazioni una MFI può iniziare a determinare quali tra i fattori gestionali sta procedendo verso il senso giusto. Inoltre permette anche ai vari responsabili di filiale di confrontare i loro rami con altri rami e determinare dove si potrebbe aver bisogno di ridurre i costi per aumentare la redditività.

L'indice di produttività è formato da diverse componenti (indici) che permettono di analizzare la produttività di una MFI. Questi indici si concentrano sulla produttività degli agenti di credito, in quanto essi sono i generatori principali di reddito. Abbiamo quindi come componenti i seguenti indici:

- numero di mutuatari attivi per agente di credito;
- portafoglio in ritardo per agente di credito;
- importo totale erogato nel periodo per agente di credito.

Per le MFI che utilizzano la raccolta dei depositi, gli indici di produttività possono essere calcolati per il personale coinvolto nella raccolta di risparmio. Questi indici sono simili a quelli di sopra e includono:

- numero dei depositanti attivi per agente di risparmio;
- depositi per agente di risparmio;
- importo totale dei risparmi raccolti nel periodo per agente di risparmio.

L'indice di efficienza misura il costo della fornitura dei prestiti per generare entrate. Questi sono indicati come i costi operativi e non dovrebbero comprendere né i costi di finanziamento, né il fondo rischi su crediti. I costi operativi totali sono indicati come segue: se ad una MFI è concesso di raccogliere depositi, è opportuno misurare i costi operativi contro totale attivo, se invece una MFI fornisce solo servizi di credito allora i costi operativi si riferiscono principalmente alla somministrazione del portafoglio crediti e, quindi, dovrebbero essere misurati contro il portafoglio medio in circolazione.

Per un'analisi più dettagliata, i costi operativi possono anche essere ripartiti per

misurare l'efficienza degli elementi di costo specifici quali gli stipendi, indennità, spese professionali come l'affitto e le utenze, o di viaggio. Dal momento che gli stipendi costituiscono la maggior parte dei costi operativi, il rapporto tra salari e benefici per il portafoglio medio in ritardo è spesso calcolato come il salario medio degli agenti di credito in riferimento al PIL pro capite del paese in cui si opera la MFI.

Per MFI che utilizzano i depositi gli indici di efficienza saranno un po' più bassi perché bisogna aggiungere i costi di gestione sostenuti per raccogliere depositi. Pertanto, gli indici di efficienza delle MFI che raccolgono depositi non dovrebbero essere confrontati con quelli delle MFI che non raccolgono depositi.

Per analizzare le operazioni di credito di una MFI dobbiamo considerare due fattori chiave che influenzano il livello di attività e, quindi, i costi di gestione ed efficienza ovvero il fatturato del portafoglio crediti e la dimensione del prestito medio¹⁰². L'impatto di questi due fattori e la corrispondente efficienza delle operazioni può essere analizzata guardando i costi operativi come percentuale del portafoglio in ritardo.

Perciò possiamo affermare che i vari indicatori devono essere calcolati in maniera adeguata e giusta perché essi sono utili per valutare l'andamento della MFI (se sta procedendo verso il senso giusto) e quindi poi eventualmente valutare le politiche che la singola MFI adotterà in futuro.

Gli indicatori di performance finanziaria, invece, saranno approfonditi nel prossimo capitolo.

3.3 Conclusioni

Come visto quindi in questo capitolo per esaminare il lavoro svolto dalle diverse MFI è necessario avere degli strumenti che consentano di valutare il loro operato. Questi strumenti sono gli indicatori che singolarmente ci dice qualcosa su un aspetto dell'operato delle MFI. Gli indicatori d'impatto ci danno una valutazione dei

¹⁰² Margaret Bartel, Michael J. McCord and Robin R. Bell, 1995, *"Financial Management Ratios I: Analyzing Profitability in Microcredit Programs"*, Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.

cambiamenti di tipo quantitativo che il microcredito induce sulla vita dei singoli individui e sulle comunità utilizzando il reddito o il consumo.

Gli indicatori di outreach ci indicano il reale grado di penetrazione nel mercato di una MFI, da valutare in termini di ampiezza (quanti clienti riescono a raggiungere) e di profondità (fino a che livello di clientela si arriva).

Gli indicatori di performance ci forniscono informazioni utili sul rendimento finanziario di una MFI.

Tutti questi diversi indicatori, anche se presi singolarmente, ci permettono di fare un quadro generale sull'operato delle MFI e valutare significativamente le varie operazioni che stanno effettuando sia a livello finanziario sia a livello di incidenza sulla clientela e comunità, e questi dati sono utili non solo per la MFI, ma anche per i donatori (che decidono di fare donazioni alle varie MFI) e per le istituzioni governative.

Inoltre, concludendo, questi indicatori ci permettono di fare valutazioni e mettere in atto decisioni sia sul tasso d'interesse da applicare ai vari clienti sia sulla sostenibilità economica e redditività di una MFI e quindi analizzare se la stessa MFI se deve essere dipendente dalle donazioni o può essere autonoma (quest'argomento verrà affrontato nel prossimo capitolo).

CAPITOLO 4

IL MICROCREDITO E I TASSI D'INTERESSE

4.1 Due approcci differenti

L'obiettivo di tutti i programmi di microcredito, attuati dalle diverse MFI, è quello di ridurre la povertà, ma il dibattito riguarda gli obiettivi, i metodi utilizzati e la sostenibilità finanziaria delle MFI nel svolgere la propria attività. A tal ragione si sono diffuse due correnti di pensiero, che si differenziano per obiettivi e metodi di raggiungimento di tale obiettivi: poverty approach e self-sustainability approach.

4.1.1. Poverty approach

Il poverty approach si basa essenzialmente sull'idea che il denaro è un diritto che spetterebbe a tutti, al fine di migliorare le proprie condizioni di vita. Perciò le MFI che condividono questo tipo di approccio si rivolgono in particolar modo ai cosiddetti “poveri tra i poveri”¹⁰³, sviluppando di gran lunga il parametro della “profondità”.

I progetti di microcredito, con questa tipologia d'approccio, hanno una vera e propria missione sociale che consiste nel rivolgersi a quanti più poveri possibile, così da raggiungere un numero elevato di clienti. Questo, per permettere loro di uscire dalla propria condizione di povertà, cercando attraverso la concessione del credito di migliorare le condizioni di vita dei clienti, puntando sul “riacquisto” della propria dignità.

Però, rivolgersi ai “poveri tra i poveri” non è così semplice; infatti, come visto nel capitolo precedente, i costi di una MFI variano in base alla categoria dei beneficiari di riferimento. In questo caso, oltre al credito concesso, è necessario considerare che

¹⁰³ Anche se non abbiamo una definizione ben precisa di “poveri tra i più poveri”, la Word Bank (1991) definisce questa categoria come quei soggetti che non hanno fonte di reddito, che non hanno proprietà e che non hanno risorse necessarie per vivere degnamente. Soggetti che vivono con meno di 1\$ al giorno.

per dirigersi verso i poverissimi bisogna dedicare una maggiore attenzione in termini di procedure e metodi da utilizzare.

Perciò, dunque, non è sempre possibile raggiungere una sostenibilità finanziaria poiché non è plausibile applicare, per questa categoria di soggetti, dei tassi d'interesse elevati. Questo perché essi non saranno in grado di ripagarli e quindi i prestiti non rendono i programmi autosufficienti, ovvero non si riesce a coprire i costi dell'attività del prestito. Perciò una MFI, per continuare a svolgere la propria attività in maniera durevole, deve ricorrere a sussidi e donazioni, a privati o istituzioni governative, il che implica una dipendenza da fattori esterni e una maggiore fragilità delle stesse MFI.

La questione delle donazioni pone un accento particolare: se da un lato esse sono utili per coprire il disavanzo tra entrate da parte dei clienti e costi di approvvigionamento, dall'altro la dipendenza da esse può rendere i programmi di microcredito molto fragili. Sapendo, infatti, che i clienti sono molto instabili (non sempre restituiscono la somma ottenuta), alcuni donatori potrebbero finanziare solo quelle MFI che operano in parti del mondo a minor rischio di default e, quindi, le altre MFI potrebbero trovarsi senza fondi per svolgere la propria attività.

Inoltre, ritornando al secondo capitolo, possiamo ricordare che tra gli strumenti utilizzati dalle MFI affinché i poveri restituiscano le somme ottenute, c'è quello della promessa di accedere a prestiti futuri e a ottenerne di più elevati. Però, se le donazioni non dovessero essere disponibili, non sarà allora possibile instaurare un rapporto duraturo tra MFI e cliente (basato su questa modalità d'incentivi) e quindi il cliente potrebbe essere tentato a non restituire il prestito inizialmente ottenuto.

Il poverty approach, inoltre, si basa sull'altruismo e sulla sensibilità da parte di alcuni donatori al fine di attrarre risorse per svolgere la propria attività e motivare impegno attraverso l'innovazione. Anche se può essere una strategia di fondo utilizzata dalle MFI per raggiungere i propri obiettivi, l'altruismo da una parte potrebbe essere abbastanza forte per guidare le parti interessate a lavorare con lo scopo di migliorare il benessere dei poveri, ma dall'altra, non permetterebbe l'autosostenibilità delle istituzioni di microfinanza, e ciò renderebbe inefficiente il modo di aiutare i poveri.

4.1.2. *Self-sustainability approach*

Il self-sustainability approach basa la sua teoria sul fatto che le MFI debbano essere finanziariamente autosufficienti, cioè in grado di coprire, attraverso le entrate, i costi di gestione senza ricorrere ad aiuti esterni, come sussidi e donazioni.

Per far ciò le MFI che condividono questo tipo d'approccio non si rivolgono più alla stessa clientela delle MFI che condividono il poverty approach, ma si focalizzano esclusivamente sui meno poveri.¹⁰⁴

Il periodo di riferimento del self-sustainability approach è quello di lungo termine, per far sì che l'attività di una MFI e i programmi di microcredito durino nel tempo. Inoltre, si sostiene che, se una MFI dovesse durare più a lungo oltre al credito, potrà ampliare la sua attività in maniera tale da offrire altri servizi finanziari; in tal caso, potrà allo stesso modo instaurare un rapporto duraturo anche con il cliente stesso offrendogli persino prestiti successivi.

Il concentrarsi sui meno poveri permette di raggiungere una sostenibilità economica perché essi sono in grado di pagare un tasso d'interesse più elevato che consente alla MFI di coprire i costi sostenuti per l'iter del singolo prestito. Inoltre, secondo quest'approccio, rivolgersi ai meno poveri permetterebbe anche di aiutare i poverissimi perché dar credito a chi è più sicuro consentirebbe a questi ultimi di avviare un'attività imprenditoriale, e di conseguenza, coloro che hanno ottenuto il prestito assumeranno altri lavoratori.

L'obiettivo delle MFI con approccio self-sustainability è quello di ottenere utili che poi verranno reinvestiti successivamente per lo svolgimento dell'attività e che permettono allo stesso tempo di coprire i costi sostenuti.

Secondo Robinson¹⁰⁵ ci sono 5 problemi che riguardano il poverty approach e che sono portati avanti dai sostenitori del self-sustainability approach:

¹⁰⁴ La World Bank (1991) ha definito questa categoria come coloro che abbiano un'occupazione o che l'abbiano avuto fino a qualche tempo fa o che vivono con almeno 2\$ al giorno.

¹⁰⁵ Marguerite S. Robinson, 2001, *"The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor"*, World Bank Publications

- *Il cibo è un bisogno universale, il credito non lo è; non tutti i poveri vogliono o hanno bisogno di credito, infatti alcuni, anche disponendone, non riescono a rimborsare il prestito. Ovviamente il credito è importante, ma per molti dei più poveri c'è bisogno di altri strumenti di lotta contro la povertà come l'assistenza sociale.*
- *Se il credito fosse un diritto umano, il poverty approach allora non consentirebbe ai poveri di esercitare ampiamente questo diritto. Il microcredito da solo porta poco impatto sullo sviluppo. Persone a basso reddito hanno continuo bisogno d'accesso al credito e ai servizi di risparmio, con la possibilità di aumentare gradualmente la dimensione dei loro prestiti.*
- *Dal punto di vista della riduzione della povertà, i fondi raccolti per il finanziamento di portafogli di microcredito nei paesi in via di sviluppo potrebbero essere meglio utilizzati in altri modi. Questo perché le istituzioni di microfinanza autosufficienti (a differenza di programmi di microcredito finanziati dai donatori) possono sfruttare fondi aggiuntivi per i loro portafogli (mobilitando il risparmio pubblico) oppure, attrarre investimenti a scopo di lucro. Inoltre, sarebbe più efficace utilizzare i fondi donati per fornire i poveri di cibo, acqua, medicine, formazione e occupazione piuttosto che farli diventare debitori prima che essi siano in grado di utilizzare il denaro.*
- *Per molte delle persone più povere del mondo, i servizi volontari di risparmio sono uno strumento di sviluppo più importante ed opportuno. I poveri sono a volte così disperati nella ricerca di un posto sicuro per conservare i loro risparmi che addirittura pagano collezionisti¹⁰⁶ affinché conservino i loro depositi con maggior sicurezza, realizzando così un rendimento negativo sui loro risparmi. Tuttavia, gli istituti di microcredito che seguono il poverty approach, tendono a non concentrarsi sulla mobilitazione del risparmio volontario, ma sulla ricerca di finanziamenti da parte dei governi e donatori per finanziare i loro portafogli. Il risultato di questa scelta è che la domanda di*

¹⁰⁶ Sono soggetti che raccolgono depositi, chiedendo un compenso in cambio, in maniera informale.

servizi di risparmio non è soddisfatta, e i risparmi che potrebbero aiutare a finanziare i loro portafogli non sono utilizzati efficacemente.

- *Ci sono poche istituzioni di microfinanza che riescono a raggiungere quantitativamente l'obiettivo prefissato dal Microcredit Summit.* Le migliori pratiche di microfinanza ci dicono che un'istituzione dovrebbe: aumentare il proprio portafoglio gradualmente; richiedere i tassi di interesse abbastanza alti sui prestiti al fine di garantire che tutti i costi e i rischi siano coperti; tener conto dei prestiti arretrati; mantenere una contabilità riconosciuta a livello internazionale, basandosi sui principi contabili. Però solo pochi programmi di microcredito rispondono a questi standard: il motivo principale è dettato dal fatto che molte MFI soffrono di strutture incerte di proprietà, malgoverno e mancanza d'adeguata contabilità.

4.1.3 Alcune considerazioni sui due approcci

Possiamo ora analizzare le differenze che vi sono tra i due approcci e gli indicatori di performance dei progetti di microcredito, enunciati nel capitolo precedente¹⁰⁷.

L'approccio self-sustainability presuppone che la lunghezza del rapporto tra MFI e cliente aiuti maggiormente i poveri perché il motivo principale che spinge i debitori a rimborsare il prestito ottenuto, a parte l'onestà, è la promessa di accesso ai prestiti futuri che può avvenire solo se vi è un rapporto duraturo e di fiducia tra le due parti. MFI senza scopo di lucro, se non ricevono donazioni, potrebbero subire il rischio di default. Poiché le donazioni sono limitate, la lunghezza richiede solitamente che si ottengano dei profitti, almeno per le organizzazioni con molta ampiezza.

Per quanto riguarda la profondità, possiamo affermare che tra i due approcci quello che sviluppa maggiormente tale indicatore è la poverty approach, perché le MFI che seguono questa linea cercano di raggiungere i poverissimi (categoria più bassa tra i

¹⁰⁷ Mark Schreiner, 1999, *“Aspects of Outreach: A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance”*, Microfinance Risk Management

poveri) e danno maggior peso sui poveri a differenza del self-sustainability che invece fa le scelte sulla tipologia di clientela da servire (tra i più poveri e i meno poveri).

Con riferimento alla larghezza dobbiamo fare una considerazione per entrambi gli approcci. La larghezza (ovvero il numero di clienti serviti) sarà tanto grande quanto più elevato sarà il livello di donazioni che una MFI può ricevere (caso poverty approach) e in base all'autosufficienza finanziaria di una MFI (caso del self-sustainability approach).

Infine, per quanto riguarda l'ambito d'applicazione¹⁰⁸ l'approccio alla povertà limita il proprio campo d'applicazione esclusivamente sull'offerta di prestiti, mentre quello self-sustainability si focalizza su entrambi offrendo sia contratti di prestito sia contratti per la raccolta di risparmio.

4.2 Costi di gestione di una MFI

Prima di addentrarci nell'analisi del tasso d'interesse, sostenibilità economica e performance finanziarie, è necessario soffermarci sui costi che una MFI sostiene durante il rapporto con un cliente.

I costi di un sistema di microfinanza con obiettivi di lotta alla povertà (a prescindere dall'approccio sostenuto) sono solitamente più elevati di quelli di una istituzione bancaria normale. Una delle ragioni per le quali le banche non si avventurano in certe zone povere è il fatto che il costo di gestione del credito non sarebbe coperto dai ricavi dei prestiti di piccolo importo. Ma, oltre a questo, le iniziative di microfinanza nascono in genere all'interno di più complessivi progetti di sviluppo che comprendono altre iniziative, ad esempio di formazione. In particolare la formazione alla gestione della microimpresa viene considerata imprescindibile da moltissime iniziative di microcredito perché è necessario che i poveri (che non hanno mai avuto contatto con il denaro), abbiano una formazione imprenditoriale tale da

¹⁰⁸ Numero di contratti forniti sia in riferimento ai prestiti sia per i servizi offerti (ad esempio il risparmio).

poter svolgere al meglio la propria attività.¹⁰⁹

Il costo dal punto di vista del cliente¹¹⁰ è la somma tra i costi diretti¹¹¹ e i costi di transazione¹¹². Mentre il costo diretto è un'entrata per la MFI, i costi di transazione non lo sono. Per valutare il costo diretto la misura ottimale è il tasso di rendimento interno, definito come quel tasso d'interesse che, per il cliente, renderebbe il valore attuale dei flussi di cassa di un contratto finanziario pari a zero. I costi di transazione possono essere stimati dai dati dell'indagine sulla lunghezza del contratto e sul denaro necessario per utilizzare un servizio finanziario; tale costo, inoltre, non è proporzionale all'entità del prestito.

Un altro costo da tenere sotto osservazione è il costo per reperire informazioni. Come discusso nel secondo capitolo a proposito di asimmetrie informative, per una MFI può essere abbastanza costoso reperire informazioni su un determinato cliente perché potrebbe nascondere alcune informazioni e darne altre. Perciò, per verificare la veridicità delle informazioni ottenute dal cliente, una MFI sostiene dei costi per la ricerca e il controllo delle stesse, come ad esempio il rivolgersi a persone della stessa comunità in cui vive un soggetto (generalmente avviene nei paesi in via di sviluppo) o chiedere informazioni ad altre MFI (qualora avesse avuto ricevuto precedentemente altri prestiti da diverse MFI). Questa operazione può rivelarsi anche molto costosa perché le informazioni potrebbero non essere immediatamente disponibili.

Ulteriore costo è quello per reperire i fondi¹¹³. Spesso una MFI può ricevere un finanziamento da governi e donatori, a tassi d'interesse inferiori a quelli di mercato grazie ai contributi offerti da queste due figure¹¹⁴. Questo tipo di finanziamento è denominato “prestito soft”, cioè un prestito effettuato da un donatore o da un governo con un tasso d'interesse inferiore a quello ottenuto nel caso in cui la MFI si rivolgesse

¹⁰⁹ Muhammed Yunus, 2006, *“Il banchiere dei poveri”*, Feltrinelli

¹¹⁰ Mark Schreiner, 1999, *“Aspects of Outreach: A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance”*, Microfinance Risk Management

¹¹¹ Sono pagamenti in contanti per interessi e commissioni.

¹¹² Spese e mezzi indiretti, sostenute dalla MFI, per cose come per spese di trasporti, documenti, cibo e costi per tasse necessari per l'utilizzo di un contratto finanziario.

¹¹³ Zahid Islam, Nelson Waweru, *“Cost structure and financial sustainability of Microfinance Institutions: The potential effects of Interest Rate Cap in Bangladesh”*

¹¹⁴ Sarah Guntz, 2011, “Sustainability and profitability of microfinance institutions”, RESEARCH PAPERS IN INTERNATIONAL FINANCE AND ECONOMICS

a canali commerciali tradizionali¹¹⁵. Quindi anche se i finanziamenti ottenuti dalle MFI sono a un tasso d'interesse inferiore rispetto a quello commerciale, bisogna considerare che per una MFI con poverty approach può essere più costoso reperire fondi rispetto a un'altra che segue il self-sustainability approach. Questo perché la seconda può fare a meno delle donazioni (rivolgendosi ai meno poveri) e quindi può applicare un tasso d'interesse più alto e poi perché le MFI autosufficienti chiedono ai propri clienti di creare dei depositi di risparmio, che verranno utilizzati dalle MFI per erogare ulteriori prestiti, il che riduce il costo di reperimento dei fondi. Tra i costi di reperimento fondi includiamo gli interessi e le commissioni pagate sui prestiti ricevuti (donazioni), le spese bancarie per trasferimenti e gestione dei conti correnti e, per le MFI che raccolgono i depositi della clientela, gli interessi corrisposti ai clienti sui fondi depositati presso l'istituzione stessa.

Inoltre, abbiamo anche i cosiddetti costi operativi, ovvero quelli relativi al funzionamento interno dell'istituzione e al complesso delle operazioni nei confronti dei clienti. I principali costi presi in esame sono: la metodologia di credito adottata dall'istituzione e le caratteristiche dei prodotti offerti (prestito individuale o di gruppo, ammontare dei prestiti e modalità di rimborso); le procedure operative (selezione e monitoraggio dei clienti, gestione del contante); costi per il personale e incentivi per lo staff (salari, contributi, selezione e formazione dello staff, efficacia del sistema di incentivi); costi amministrativi (affitti, spese d'utilità, trasporti, forniture d'ufficio, spese legali e consulenze).

Tra i costi che una MFI può sostenere possiamo inserire gli accantonamenti per perdite su crediti. In sostanza, la MFI prevede, sulla base del rischio di portafoglio attuale, che in futuro potrebbe subire delle perdite dovute a prestiti non restituiti; a coperture di tali perdite (presunte) si crea una riserva per perdite su crediti.

Le spese di accantonamento sono l'ammontare che l'istituzione ha deciso di aggiungere alla riserva durante l'anno in corso, per adeguare il livello delle riserve al rischio attuale del portafoglio.

Le spese straordinarie sono spese che, per le loro caratteristiche, si manifestano

¹¹⁵ CGAP ANNUAL REPORT 2002

in modo incostante e imprevedibile. Per le istituzioni di microfinanza dei paesi in via di sviluppo si tratta di solito delle perdite legate a eventi climatici straordinari come alluvioni, siccità, uragani.

Infine, bisogna considerare tra i costi anche il portafoglio crediti perché, pur rappresentando la più grande risorsa di una MFI, il mancato pagamento di un prestito genera un maggior rischio per la MFI, la quale allo stesso tempo, si troverà ad affrontare un costo. Per ridurre tale costo ci sono MFI che: riprogrammano immediatamente i prestiti non pagati con il mutuatario; cancellano quel credito nel momento in cui non viene restituito oppure dopo essere trascorso un certo periodo di default.¹¹⁶

Le MFI difficilmente riescono a realizzare economie di scala perché generalmente i costi fissi sono relativamente più bassi rispetto a quelli variabili.¹¹⁷ Però, una delle soluzioni da adottare potrebbe essere, ad esempio, l'utilizzo, in particolar modo nei paesi in via di sviluppo, del modello del prestito di gruppo che permette alle MFI di spostare alcuni costi amministrativi e di rischio del credito dalla MFI ai membri del gruppo.

4.3 Ricavi di una MFI

Le maggiori fonti di reddito di una MFI derivano dagli interessi (verrà approfondito nel prossimo paragrafo) e commissioni¹¹⁸ da far pagare al cliente nel momento in cui si eroga il prestito. Però potrebbe esserci ulteriori fonti di reddito derivanti da servizi extra-prestiti come ad esempio: investimenti, utili netti su attività finanziarie e proventi da servizi non legati ai prestiti, fornitura di servizi, vendita di libretti, utili su cambi, ecc.¹¹⁹

Un'ulteriore fonte di guadagno è quella derivante dall'obbligo di risparmio che

¹¹⁶ Sarah Guntz, 2011, "Sustainability and profitability of microfinance institutions", RESEARCH PAPERS IN INTERNATIONAL FINANCE AND ECONOMICS

¹¹⁷ Rosenberg, Gonzalez, and Narain, 2009, "Are Microcredit Interest Rates Excessive?", CGAP

¹¹⁸ Potrebbero rappresentare sanzioni per ritardo pagamenti o altre tasse (gestione del credito).

¹¹⁹ Bollettino della Microfinanza, 2008

si può imporre ai clienti. Infatti, fornire prodotti di risparmio permette di ridurre i costi di una MFI oltre ad applicare un tasso d'interesse più basso, ma questo lo approfondiremo più avanti.

Ricapitolando in una formula possiamo affermare che il totale dei ricavi è:

$$\text{Proventi finanziari} = \text{RP} + \text{EAF} + \text{AR}, \quad (37)$$

dove:

RP = Ricavi derivanti dai prestiti = interessi su prestiti + commissioni su prestiti

EAF = entrate proventi da altre attività finanziarie

AR = ricavi da altri servizi finanziari.

4.4 Il dibattito sui tassi d'interesse

Il dibattito sui tassi d'interesse è una delle questioni più dibattute tra le diverse correnti di pensiero sulla microfinanza. I sostenitori del poverty approach affermano che è necessario applicare un tasso d'interesse basso affinché i clienti poveri siano in grado di restituire il prestito ottenuto, non essendo essi in grado di pagare tassi d'interesse pari a prezzi di mercato. Invece, la corrente di pensiero del self-sustainability approach è convinta che il tasso d'interesse debba coprire i costi sostenuti dalla MFI perché, in tal modo, si riesce a raggiungere la sostenibilità finanziaria e a garantire la continuità delle loro azioni (ma in questo modo, come detto precedentemente, non si possono raggiungere tutti i poveri).

Ma prima di approfondire questo dibattito, spieghiamo cosa intendiamo per tasso d'interesse effettivo, perché quando si parla di tasso d'interesse (nel microcredito) non si fa riferimento a quello nominale. Con il tasso di interesse effettivo si tenta di quantificare il costo complessivo del prestito. Per il calcolo del

tasso d'interesse effettivo è necessario avere questi dati¹²⁰:

- Ammontare netto di contante che il debitore riceve all'inizio del periodo;
- Numero di rate da pagare;
- Tasso d'interesse da pagare (espresso in riferimento allo stesso periodo);
- Ammontare di ogni rata;
- Ammontare futuro, cioè l'ammontare che viene restituito al debitore quando il prestito è stato estinto (in caso di risparmio forzato da parte del cliente).

Comunque, bisogna tenere in considerazione che il tasso effettivo d'interesse non può essere uguale per tutte le MFI sia perché i diversi contratti offerti ai clienti cambiano in base alle caratteristiche degli stessi, sia perché cambiano le strutture e gli obiettivi delle singole MFI e quindi non utilizziamo come parametro di riferimento il tasso dichiarato ma, come detto in precedenza, quello effettivo.

Il tasso effettivo d'interesse, per un contratto di microcredito, tiene conto dell'effetto della capitalizzazione degli interessi, includendo nel calcolo tutti i diversi costi che un cliente deve sostenere. Il tasso varia in relazione al prestito e al tipo (se il contratto è individuale o di gruppo), all'ammontare, alla durata del contratto, alla modalità con cui il cliente deve restituirlo (settimanalmente o mensilmente), al metodo utilizzato per il calcolo degli interessi (flat o declining balance)¹²¹, al periodo in cui restituirli (inizio, durante o fine del periodo del prestito), ai costi di transazione e commissioni.

Come già detto, il tasso d'interesse è una delle fonti maggiori di reddito per una MFI, e come tale deve essere in grado di affrontare i costi sostenuti dalla stessa. Il tasso d'interesse non solo deve coprire i costi amministrativi, ma anche quelli operativi, le spese di finanziamento ed eventuali accantonamenti per possibili rischi di portafoglio. Quindi viene naturale applicare un tasso d'interesse elevato, nel caso in

¹²⁰ Maria Laura Ruiz, 2013, "*Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni*", Mimeo

¹²¹ Il metodo flat calcola gli interessi sull'intero prestito e divide il pro-quota tra tutte le rate, mentre il declining balance calcola gli interessi solo sul debito ancora in essere e in ogni rata viene restituita una parte del capitale ed una parte degli interessi)

cui non si riescano a ridurre i costi o non ci siano altre entrate.

Si sostiene che i tassi elevati, anche se vengono criticati dai sostenitori della poverty approach, hanno permesso alla microfinanza di crescere, di espandere il suo raggio d'azione in ampiezza e profondità perché molte MFI sono state in grado di coprire i costi di gestione dando la possibilità di concedere più prestiti a un numero maggiore di clienti. Secondo il CGAP¹²² ¹²³ i tassi d'interesse ragionevoli per una MFI che punta a una sostenibilità finanziaria (anche se superiori a quelli offerti da una banca commerciale), devono essere inferiori a quelli richiesti dagli usurai, ovviamente senza che la MFI chieda tassi esorbitanti. Infatti secondo Cull, Kunt e Morduch¹²⁴, MFI che offrono prestiti individuali con tassi d'interesse molto elevati (che superano il 60% annuo) potrebbero perdere la propria redditività perché ci sarebbe un calo della domanda di credito da parte della clientela. Questo è confermato anche da uno studio di Dhaka affrontato da Dehejia-Montgomery-Morduch¹²⁵, i quali affermano che un aumento del tasso d'interesse genera una riduzione della domanda di credito e un aumento dei prelievi dei conti di deposito dei clienti. Perciò, gli autori concludono dicendo che se dovesse esserci un aumento del tasso d'interesse ci potrebbe essere, anche, un mutamento nella composizione della clientela dai più poveri a quelli più ricchi.

Secondo uno studio di Ayayi e Sene¹²⁶, invece, l'applicazione di tassi d'interesse sufficientemente elevati che generano profitti, insieme alla qualità di gestione della MFI, al controllo dei costi e all'implementazione di un sistema informativo adeguato, sono indispensabili per una MFI che si pone l'obiettivo della sostenibilità finanziaria.

Come conseguenza agli eccessivi tassi d'interesse, i vari governi hanno deciso di stabilire dei tetti massimi sui tassi d'interesse. L'obiettivo principale è quello di proteggere i clienti da uno sfruttamento derivante da un eccessivo tasso d'interesse da

¹²² Il CGAP è un consorzio di 34 agenzie di donatori che sostengono i progetti di microfinanza

¹²³ CGAP Annual Report 2004

¹²⁴ Robert Cull & Asli Demirgüç-Kunt & Jonathan Morduch, 2007, *"Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks,"* Economic Journal, Royal Economic Society, vol. 117(517), pages F107-F133, 02.

¹²⁵ Dehejia Rajeev, Montgomery Heather and Morduch Jonathan, 2005, *"Do interest rates matter? credit demand in the Dhaka Slums"*, ADB Institute Discussion Paper No. 37

¹²⁶ Ayayi, A., & Sene, M., 2010, *"What drives microfinance institution's financial sustainability?"*, The Journal of Developing Areas, Vol. 44, No. 1, pp. 303-324.

pagare. Ma se da un lato il massimale tutela il cliente, dall'altro, questi possono danneggiare le MFI perché limita le stesse a coprire integralmente i costi, e perciò obbliga le MFI a rivolgersi solo ai più ricchi oppure le incoraggia a inserire tasse nascoste facendo venir meno la trasparenza¹²⁷. Inoltre, un interesse massimo può spingere le MFI ad andare fuori mercato perché hanno necessità di coprire i costi e quindi si rischia di perdere anche l'obiettivo sociale, passando così, in alcuni casi, da una clientela più rurale a una più urbana e più sicura.¹²⁸

4.4.1 Come si calcola il tasso d'interesse

La determinazione del tasso di interesse ottimale sulla base della clientela servita e sulla base dei tassi di rimborso diventa fondamentale per le istituzioni di microfinanza ai fini della sostenibilità economica. Rosenberg¹²⁹ presenta una equazione di base che può essere utilizzata per determinare il tasso di interesse attraverso una funzione di cinque variabili di base facendo leva sui principi discussi da Christen¹³⁰, che influenzano il tasso di interesse ottimale che le istituzioni di microfinanza applicano ai diversi clienti.

Partendo dall'uguaglianza tra entrate e uscite:

$$r - rLL + II = AE + FC + LL + K \quad (38)$$

dove:

r = tasso d'interesse effettivo annuo, funzione di 5 elementi ognuno espresso come percentuale della media annuale del portafoglio clienti attivo;

AE = spese amministrative¹³¹;

¹²⁷ Brigit Helms and Xavier Reille, 2004, "Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story So Far", CGAP

¹²⁸ Brigit Helms and Xavier Reille, 2004, "Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story So Far", CGAP

¹²⁹ Rosenberg, Gonzalez, and Narain, 2009, "Are Microcredit Interest Rates Excessive?", CGAP

¹³⁰ R.P. Christen, 2007, "The Role of Credit for Small Business Success: A Study of the National Entrepreneurship Development Fund in Tanzania", Journal of Entrepreneurship September 2007 14: 131-161

¹³¹ Salari, affitti, utilities (luce, gas, ecc.);

LL = svalutazione dei crediti¹³²;

FC = costi finanziari¹³³;

K = tasso di capitalizzazione¹³⁴;

II = reddito da investimenti¹³⁵.

Si può determinare il tasso d'interesse che porta in equilibrio le entrate e le uscite:

$$r = \frac{(AE+FC+LL+K)-II}{1-LL}, \quad (39)$$

Il modello presentato da Rosenberg si riferisce essenzialmente a MFI che si basano sull'approccio dell'autosostenibilità, però si può fare una considerazione sulle organizzazioni che si basano sul poverty approach; esse, infatti, possono sostituire il reddito dagli investimenti con contributi o sussidi, al fine di coprire i loro costi di gestione. Questo riduce l'impatto delle perdite su crediti e le spese amministrative connesse. In altre parole, le sovvenzioni che le MFI con poverty approach ricevono possono servire per coprire i costi di gestione e le perdite su crediti. Perciò la formula per le MFI con poverty approach sarà¹³⁶:

$$r - rLL + S = AE + FC + LL + K \quad (40)$$

da cui otteniamo:

$$r = \frac{(AE+FC+LL+K)-S}{1-LL};$$

(5)

¹³² Perdita annuale per mancati rientri;

¹³³ Spese relative al finanziamento;

¹³⁴ Profitto reale che l'organizzazione vuole ottenere;

¹³⁵ Entrate stimate e generate dalle attività finanziarie dell'organizzazione, escludendo il portafoglio prestiti.

¹³⁶ Paris Bethany L., 2013, *"INSTITUTIONAL LENDING MODELS, MISSION DRIFT, AND MICROFINANCE INSTITUTIONS"*, Theses and Dissertations--Public Policy Administration. Paper 9.

S rappresenta i sussidi o sovvenzioni che una MFI riceve per ridurre l'impatto delle perdite su crediti e costi amministrativi, questi ultimi connessi con la distribuzione di prestiti alle principali famiglie povere. Le sovvenzioni in questo scenario vengono sottratte dagli altri fattori nello stesso modo come le entrate.

Data la distinzione tra la composizione del tasso di interesse e le componenti di tale tasso per ogni tipo di organizzazione in base ai presupposti della loro missione e il profitto di cui hanno bisogno per portare avanti le loro operazioni, la relazione tra questi fattori e il ritorno ipotizzato per il prestito possono essere esaminati dalla classificazione di ciascuna MFI (cioè se si tratta di una MFI con scopo di lucro o una ONG), e la scelta del tipo di cliente da raggiungere (poverissimi o poveri).

Supponiamo ora di avere due tipi di mutuatari (quelli che chiedono il prestito per avviare un'attività imprenditoriale e quelli che lo fanno per spese personali) e che ciascuno utilizzi il capitale ottenuto in modo diverso in base alle proprie esigenze. Per ciascun progetto proposto da un potenziale mutuatario, vi è un rendimento previsto o un rimborso in un dato periodo di tempo e il rischio assunto, associato a ogni singolo progetto, è correlato con il tipo di debitore. In generale, questo significa che il rendimento atteso per la seconda categoria di clienti è inferiore a quello di un "povero imprenditore" e il tasso di interesse assegnato sarà più grande per compensare la perdita possibile. Supponendo che questa seconda categoria utilizzi il prestito per bisogni e consumi personali, la MFI fornirà loro un prestito più piccolo, in quanto hanno un maggior rischio di default. I "poveri imprenditori", invece, avranno un tasso più alto di ritorno dell'investimento e un minor rischio, rispetto all'altra categoria; in questo caso, si presume che la MFI presterà ai "poveri imprenditori" un capitale ad un tasso di interesse più basso, dato che vi sono meno rischi¹³⁷.

Pertanto, una MFI che sostiene il self-sustainability approach sarà più propensa a prestare a quei "poveri imprenditori" a un tasso maggiore rispetto all'altra categoria, a causa del collegamento della loro missione con l'autosostenibilità.

¹³⁷ Paris Bethany L., 2013, *"INSTITUTIONAL LENDING MODELS, MISSION DRIFT, AND MICROFINANCE INSTITUTIONS"*, Theses and Dissertations--Public Policy Administration. Paper 9.

Pertanto, in base all'analisi svolta fin'ora, si può affermare che il tasso d'interesse applicato su un prestito varia in base al tipo di MFI e alla categoria di clientela, e di conseguenza al profitto atteso da una MFI.

4.4.2 Alcune considerazioni sul tasso d'interesse

Alla questione degli elevati tassi d'interesse bisogna aggiungere qualche altra considerazione.

Spesso, i progetti dei poveri hanno rendimenti del capitale molto elevati¹³⁸, ovvero, il rapporto tra i proventi del progetto e il costo del bene capitale necessario per avviare l'attività imprenditoriale è molto alto.

Un'altra considerazione è che il meccanismo stesso dei piccoli prestiti con restituzione a distanza ravvicinata nel tempo genera tassi d'interesse annui molto elevati. Ad esempio, un cliente che deve restituire il 10% in sei mesi in due prestiti semestrali consecutivi equivale a un tasso annualizzato di oltre il 20%.

E' possibile che dietro a tassi d'interesse elevati si nascondano livelli d'efficienza delle MFI e volumi di sussidi o donazioni che giungono per sostenere la loro attività. Come detto in precedenza tanto maggiori saranno i sussidi, quanto minore sarà il tasso applicato ai vari clienti. Però, allo stesso modo, tanto maggiore sarà l'efficienza nei processi di valutazione e monitoraggio dei progetti e dei clienti, tanto minori saranno i costi e quindi il tasso d'interesse sarà essenzialmente basso.

Dunque, tassi più bassi possono essere interpretati sotto due punti di vista, da un lato più aiuti e sussidi, dall'altro maggior efficienza.

Un'ultima considerazione da fare riguarda il ruolo del tasso d'interesse che si ritiene fondamentale perché esso funziona sia come incentivo a poter portare a termine il proprio progetto (raggiungendo risultati positivi) sia a restituire il prestito ottenuto¹³⁹. Un tasso eccessivamente elevato potrebbe scoraggiare il cliente a non restituire il prestito e così a fallire nel suo progetto, mentre sarebbe utile affiancare al

¹³⁸ Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino

¹³⁹ Maria Laura Ruiz, 2013, *"Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni"*, Mimeo

tasso d'interesse gli incentivi (discussi nel secondo capitolo), che potrebbero portare a una riduzione dei costi e quindi a sua volta del tasso d'interesse.

4.5 Il risparmio

Negli ultimi 15 anni (basti guardare lo sviluppo già ai tempi di Grameen II¹⁴⁰) si è passato dal microcredito alla microfinanza, dove per microfinanza intendiamo l'insieme dei servizi finanziari offerti dalle MFI. Tra questi, figura la raccolta di risparmio attraverso i depositi, ovviamente strutturati in base alle caratteristiche dei singoli clienti.

La raccolta di risparmio può essere utile per diversi motivi¹⁴¹:

- I clienti possono avere la soddisfazione di essere titolari di qualcosa e poter gestire la propria ricchezza a proprio piacimento;
- Può essere visto come formazione finanziaria per i poveri che così apprendono come risparmiare e utilizzare in maniera appropriata il proprio denaro;
- Può essere utilizzato come garanzia che il debitore versa per ottenere il prestito;
- Può migliorare la sostenibilità economica di una MFI, riducendo la necessità di rivolgersi a donatori;
- Può fornire ai clienti un posto sicuro per mantenere i loro risparmi, copertura contro il rischio, e una possibilità di ottenere rendimenti reali più elevati di quelli che potrebbe avere lasciando il proprio denaro in casa;
- Permette alle MFI di ridurre il tasso d'interesse da richiedere ai propri clienti.

Il pensiero che i poveri siano poco propensi al risparmio o che non siano proprio in grado di risparmiare¹⁴² è stato smentito da Rutherford¹⁴³ che ha dimostrato che tutti,

¹⁴⁰ Muhammed Yunus, 2006, *"Il banchiere dei poveri"*, Feltrinelli

¹⁴¹ Maria Laura Ruiz, 2013, *"Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni"*, Mimeo

¹⁴² Adams Dale W., and Robert C. Vogel, 1986, *"Rural Financial Markets in Low Income Countries: Recent Controversies and Lessons."*, World Development 14(4):477-87

¹⁴³ Rutherford Stuart, 2000, *"The Poor and Their Money"*, Oxford University Press

compresi i poveri, sono in grado di risparmiare; basti pensare al tipico esempio delle Rosca's, enunciato in precedenza. Perciò, la cosa che bisogna fare è quella di trovare e offrire soluzioni di risparmio in base alle esigenze e alle caratteristiche dei diversi clienti.

Alcune soluzioni che potrebbero essere attuate si focalizzano proprio nell'accettare qualsiasi somma, anche di piccola entità, nel porre le commissioni e altre spese pari a zero oppure nel proporre dei depositi in base alle esigenze del cliente (e in tal caso abbiamo due tipologie di deposito). Il primo è il deposito flessibile, dove il cliente può accedere in qualsiasi momento e per qualsiasi motivo ai propri risparmi; il secondo, invece, è il deposito rigido, che prevede il prelievo solo in determinate condizioni o a una data ben precisa dalla banca.

La raccolta del risparmio volontario da parte delle istituzioni di microfinanza si divide in cinque grandi classi¹⁴⁴. La prima categoria è costituita da istituzioni che hanno programmi di microcredito di successo, ma che non sono autorizzati a mobilitare il risparmio tra il pubblico, tipico esempio è quello delle organizzazioni non governative (ONG). In secondo luogo, sono istituzioni che hanno avuto un prestito da donatori o governi, ma che, anche se gli è consentito di raccogliere il risparmio tra il pubblico, sceglie di non accumulare depositi volontari. Queste sono di solito istituzioni che hanno pochi incentivi nel raccogliere i risparmi, perché sono ben forniti da donatori. Il terzo modello è il contrario del secondo: istituzioni che forniscono credito agevolato e che hanno avuto anche successo nella raccolta del risparmio. La quarta categoria comprende istituzioni che non riescono né ad effettuare prestiti, né a raccogliere risparmi. Questi quattro modelli sono tipicamente associati ai sussidi. Il quinto modello, tuttavia, è costituito da istituzioni di microfinanza che hanno avuto successo sia nel finanziare credito che nella raccolta di risparmio. Questi sono, per necessità, le istituzioni finanziarie commerciali che applicano un elevato tasso di interesse per poter coprire tutti i costi e i rischi (compresi i costi finanziari) associati alla fornitura sostenibile di servizi. All'interno di questo gruppo ci sono due

¹⁴⁴ Marguerite S. Robinson, *"The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor"*, The World Bank, Washington

sottoinsiemi. In uno tutti i prestiti sono finanziati dal risparmio, mentre nell'altro sono pagati in parte dai risparmi e in parte da altre fonti commerciali di finanziamento. Il primo dei sottoinsiemi tende ad essere associato a quelle MFI mature che hanno una raccolta di risparmio che tende a essere superiore alla domanda di microcredito. Il secondo sottogruppo è particolarmente utile per le istituzioni di microcredito di successo, che vogliono aggiungere un risparmio alle loro attività di prestito, in quanto consente di crescere gradualmente.

Alcune MFI obbligano i propri clienti a risparmiare; non si parla più di risparmio volontario da parte dei clienti, ma di risparmio obbligatorio¹⁴⁵. I risparmi obbligatori (o saldi compensatori) rappresentano fondi che devono essere forniti dai mutuatari come condizione per ricevere un prestito, a volte come una percentuale dell'ammontare pattuito, altre come un importo nominale. I risparmi obbligatori possono essere considerati parte di un prodotto di prestito piuttosto che di risparmio reale; naturalmente, per il mutuatario il risparmio obbligatorio rappresenta una risorsa, mentre il prestito una passività. I risparmi obbligatori sono utili per:

- servire come un meccanismo di ulteriore garanzia per assicurare il rimborso di prestiti;
- dimostrare la capacità dei clienti di gestire il flusso di cassa e contributi periodici.

Tuttavia, il risparmio obbligatorio è spesso percepito dai clienti come una "tassa" che essi devono pagare per partecipare e avere accesso al credito. In generale, il risparmio obbligatorio non può essere ritirato dai membri (tipico esempio è quello del deposito rigido). Ed è proprio in questo modo che il risparmio agisce come una forma di garanzia per la MFI nei confronti del mutuatario.

L'esigenza di risparmio obbligatorio e la mobilitazione del risparmio volontario

¹⁴⁵ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

riflettono due filosofie molto diverse¹⁴⁶. La prima presuppone che il povero deve apprendere come risparmiare e che ha bisogno di imparare la disciplina finanziaria. Invece, il secondo afferma che il povero che lavora (e quindi ha un proprio reddito), già risparmia, e che ciò che egli richiede alle istituzioni è l'offerta dei servizi adeguati alle proprie esigenze. Difatti, questa seconda tipologia di clientela può non sentirsi a proprio agio mettendo il risparmio volontario in conti di risparmio obbligatori, perché spesso non può ritirare i risparmi obbligatori fino alla fine del contratto di prestito (o fino a quando non siano trascorsi dopo un certo numero di anni). Di conseguenza, le MFI devono sempre separare nettamente i servizi di risparmio obbligatori e volontari in base alle caratteristiche del singolo cliente.

Ci sono tre condizioni che devono esistere per una MFI affinché sviluppi il risparmio volontario¹⁴⁷:

- un ambiente favorevole e i relativi quadri giuridici e normativi;
- un ragionevole livello di stabilità politica e condizioni demografiche adeguate;
- capacità di controllo adeguato ed efficace per proteggere i depositanti;
- una buona gestione dei fondi da parte della MFI.

I requisiti per un efficace sviluppo del risparmio volontario sono¹⁴⁸:

- Un elevato livello di fiducia del cliente nell'istituzione (senso di sicurezza);
- Un tasso di interesse sui depositi reale positivo;
- Flessibilità e varietà di strumenti di risparmio;

¹⁴⁶ CGAP, 1997, "Anatomy of a Microfinance Deal: The New Approach to Investing in Microfinance Institutions", No.9 August 1997

¹⁴⁷ CGAP, 1997, "Anatomy of a Microfinance Deal: The New Approach to Investing in Microfinance Institutions", No.9 August 1997

¹⁴⁸ Jacob Yaron, McDonald P. Benjamin Jr., Gerda L. Piprek, 1997, "Rural finance : issues, design, and best practices", Washington, D.C. : World Bank,

- Facile accesso a depositi per i clienti;
- Facile accesso alla MFI (sia attraverso la propria rete di filiali o attraverso gli ufficiali di mobile banking);
- All'incentivazione del personale delle MFI legati alla mobilitazione del risparmio.

Attraverso ciò la microfinanza incontra il risparmiatore proponendo una remunerazione più bassa in cambio dell'opportunità di offrire il proprio denaro a soggetti privi di garanzie patrimoniali, che non possono accedere direttamente ai canali di credito tradizionali, che vogliono avviare un'attività imprenditoriale.¹⁴⁹

Il risparmio volontario non è sempre possibile o auspicabile per le MFI: la complessità amministrativa e i costi associati al movimento libero del risparmio e soprattutto il deposito di piccole quantità possono essere proibitivi. Le istituzioni possono anche avere difficoltà a rispettare le norme prudenziali applicabili alle istituzioni di raccolta dei depositi.

Inoltre, la volatilità dei portafogli di crediti di microfinanza può mettere i depositi a un insolito ed elevato rischio, se la MFI utilizza i propri risparmi per finanziare le operazioni di prestito non sicure. Inoltre, le MFI che offrono il servizio di risparmio volontario devono avere una maggiore liquidità per soddisfare inattesi prelievi¹⁵⁰.

Perciò, possiamo concludere che la raccolta di risparmio può essere utile perché permette di fare a meno di sussidi e donazioni, ma questo dipende dal contesto in cui opera una MFI, dalla tipologia di clientela e dalle caratteristiche della stessa; questi depositi donano la consapevolezza alle MFI che è possibile superare il vincolo delle donazioni cercando dei fondi sul mercato proprio grazie ai risparmi dei clienti (in maniera forzata o volontaria) e quindi rendere le stesse più efficienti, autosostenibili e affidabili così da poter migliorare la propria operatività e offrire dei servizi finanziari (credito e non) più ottimali per i propri clienti.

¹⁴⁹ Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino

¹⁵⁰ Joanna Ledgerwood, *"MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective"*, THE WORLD BANK WASHINGTON

4.6. Performance finanziarie

Nel secondo capitolo si è affrontato il tema delle performance di una MFI posticipando la discussione a questo riguardo le performance finanziarie di una MFI. Queste misure permettono di verificare l'autosufficienza finanziaria di una MFI.

Come detto più volte in questo lavoro, quando parliamo di sostenibilità finanziaria ci riferiamo alla capacità di una MFI di coprire i suoi costi con i ricavi realizzati. Per verificarla, c'è bisogno di calcolare degli indicatori di autosufficienza finanziaria. Di solito, si utilizzano due livelli per misurare l'autosufficienza di una MFI¹⁵¹:

- autosufficienza operativa
- autosufficienza finanziaria.

Se un'organizzazione non è finanziariamente autosufficiente, l'indice subsidy dependence index (che approfondiremo più avanti) può essere calcolato per determinare la velocità con cui il tasso di interesse MFI deve essere aumentato per coprire lo stesso livello dei costi con la stessa base di reddito (portafoglio crediti). Per determinare la vitalità finanziaria, i ricavi vengono confrontati con le spese totali. Se le entrate sono maggiori delle spese allora la MFI è autosufficiente. E' importante notare che solo le entrate di funzionamento (da operazioni di credito e di risparmio e investimenti) dovrebbero essere considerate al momento della determinazione della redditività finanziaria o autosufficienza.

4.6.1 Autosufficienza operativa

Alcune MFI definiscono l'autosufficienza operativa come la capacità di generare ricavi di esercizio che siano in grado di coprire le spese di gestione, i costi di

¹⁵¹ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

finanziamento e il fondo rischi su crediti. Viene espressa così¹⁵²:

$$\text{Rapporto di autosufficienza operativa} = \frac{\text{reddito operativo}}{\text{Costi operativi} + \text{costi di finanziamento} + \text{fondo rischi su crediti}} \quad (41)$$

L'autosufficienza operativa indica come le entrate ottenute siano sufficienti a coprire i costi diretti della MFI, non includendo il costo del capitale, ma comprendendo le spese effettivamente sostenute di finanziamento. Alcuni sostengono che l'autosufficienza operativa di una MFI non debba includere i costi di finanziamento (perché non tutte le MFI sostengono tali spese allo stesso modo), rendendo così il confronto dei rapporti di autosufficienza tra le istituzioni meno rilevanti. Alcune MFI finanziano tutti i loro crediti con sovvenzioni o prestiti agevolati e quindi non hanno bisogno di raccogliere risparmi evitando di sostenere i costi di finanziamento. Tuttavia, tutte le MFI sostengono le spese di funzionamento e il costo per accantonamenti per perdite su crediti, e il rapporto dovrebbe essere misurato in base alla gestione di questi costi. Inoltre, le MFI non devono essere penalizzate per l'accesso a fondi di finanziamento commerciali (attraverso l'inclusione dei costi di finanziamento nella formula), né lo dovrebbero essere le MFI che sono in grado di finanziare tutti i loro prestiti con fondi dei donatori. Perciò, se non consideriamo i costi di finanziamento la formula dell'indicatore dell'auto-sufficienza operativa diventa:

$$\text{Rapporto di autosufficienza operativa} = \frac{\text{reddito operativo}}{\text{Costi operativi} + \text{fondo rischi su crediti}} \quad (42)$$

La scelta di quale formula utilizzare è personale, perché entrambe sono corrette. Tuttavia, è importante che quando si confrontano le istituzioni, l'analista consideri che la stessa formula non può essere utilizzata per MFI con obiettivi diversi, perché ognuna userà la formula più congeniale alle proprie caratteristiche.

¹⁵² Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

Indipendentemente da quale formula viene utilizzata, se una MFI non raggiunge l'autosufficienza operativa, alla fine dell'anno d'esercizio il suo capitale verrà ridotto per via delle perdite subite (a meno che le sovvenzioni supplementari possano essere portate a coprire le carenze di funzionamento). Ciò significa che ci sarà una minore quantità di fondi di prestito ai mutuatari che potrebbe portare alla chiusura della MFI una volta esauriti i fondi. Per aumentare la sua efficienza la MFI deve aumentare il suo rendimento (rendimento delle attività) oppure diminuire le spese (costi di finanziamento, accantonamento per perdite su crediti o dei costi operativi).

4.6.2 Autosufficienza finanziaria

L'autosufficienza finanziaria indica se le entrate sono sufficienti per coprire sia i costi diretti (costi di finanziamento, accantonamenti per perdite su crediti e spese operative) sia i costi indiretti (costo di rettifica del capitale). Il costo di rettifica del capitale è considerato come il costo del mantenimento del valore del relativo patrimonio netto in caso d'inflazione e, tale costo tiene anche conto del caso in cui una MFI abbia accesso ai finanziamenti commerciali anziché a quelli agevolati. Molte MFI finanziano i loro prestiti con i risparmi ottenuti e quindi, per continuare a finanziare il loro portafoglio prestiti, hanno bisogno di generare elevate entrate per aumentare il loro capitale, per essere al passo con l'inflazione. Invece, ci sono molte MFI che accedono anche a finanziamenti agevolati a tassi inferiori di mercato e quindi possono anche non generare entrate eccessivamente elevate. La formula per il costo rettificato del capitale è la seguente¹⁵³:

$$\text{Costo del capitale} = [\text{Tasso di inflazione} \times (\text{media del patrimonio netto} - \text{immobilizzazioni medie})] + [(\text{passività medie di finanziamento} \times \text{tasso di mercato del debito}) - \text{spese reali finanziarie}] \quad (43)$$

¹⁵³ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

La prima metà della formula quantifica l'impatto dell'inflazione sul capitale. Le immobilizzazioni vengono sottratte sulla base dell'idea che la proprietà e gli edifici in genere mantengano il loro valore relativo anche in caso d'inflazione. La seconda metà della formula quantifica, invece, il costo della MFI se dovesse accedere al debito commerciale piuttosto che al debito agevolato. Questo costo del capitale, così calcolato, si riferisce direttamente alle rettifiche del patrimonio netto per l'inflazione e le sovvenzioni. Una volta che il costo rettificato del capitale è determinato, l'indice dell'autosufficienza finanziaria può essere calcolato così come segue¹⁵⁴:

Indice di autosufficienza

$$\text{finanziaria} = \frac{\text{reddito operativo}}{\text{Costi operativi} + \text{costi di finanziamento} + \text{fondo rischi su crediti} + \text{costo del capitale}} \quad (44)$$

Il costo del capitale comprende le rettifiche che sono state fatte a patrimonio netto per le sovvenzioni e l'inflazione.

A meno che non si raggiunga l'autosufficienza finanziaria, la prestazione di servizi finanziari, da parte di una MFI, nel lungo termine è compromessa dalla necessità continua di fare affidamento sui fondi dei donatori. Idealmente, una MFI deve spostarsi progressivamente prima verso il raggiungimento dell'autosufficienza operativa, e poi verso quella finanziaria.

Spesso, una MFI matura sperimenta un aumento dei costi di finanziamento accedendo ai finanziamenti al tasso di mercato, diminuendo così accantonamenti per rischi su crediti. In questo modo gestisce meglio la morosità dei clienti e riduce i costi operativi in quanto diventa più efficiente. Ognuno di questi cambiamenti influenza il raggiungimento dell'autosufficienza.

¹⁵⁴ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

4.6.3 Financial break-even rate

La condizione di break-even per una MFI è l'uguaglianza tra i ricavi totali in un determinato periodo e le spese totali sostenute nello stesso. Possiamo rappresentare la formula¹⁵⁵ in questo modo:

$$(\alpha + r)(1 - p)PT + Y = (\beta + i + \alpha)PT + Z \quad (45)$$

dove:

PT = ammontare totale prestato in un anno

p = quota dei prestiti che la MFI si aspetta di non ricevere nell'anno

(1 - p)PT = ammontare dei prestiti che la MFI si aspetta di ricevere nell'anno

α = quota di capitale dei prestiti totali che deve essere restituita dai debitori

r = tasso d'interesse sui prestiti annuale

Y = altri redditi derivanti da non prestiti nell'anno

β = quota di prestiti che deve essere restituita ai donatori nell'anno

i = tasso d'interesse sui depositi o da corrispondere ai debitori nell'anno

a = spese amministrative nell'anno

Z = altre spese nell'anno

Da quest'equazione possiamo calcolare il tasso d'interesse sui prestiti che porta le entrate a eguagliare le spese di una MFI e quindi fa sì che l'istituzione sia autosufficiente finanziariamente. Considerando che α e β siano uguali a 1, allora la formula¹⁵⁶ del financial break-even rate sarà data:

$$r = \frac{(1+i+a)PT + (1-p)PT + (Z-Y)}{(1-p)PT} = \frac{(1+i+a)}{1-p} - 1 + \frac{Z-Y}{(1-p)PT} \quad (46)$$

¹⁵⁵ Maria Laura Ruiz, 2013, "Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni", Mimeo

¹⁵⁶ Maria Laura Ruiz, 2013, "Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni", Mimeo

da cui otteniamo:

$$1 + r = \frac{(1+i+a)}{1-p} + \frac{Z-Y}{(1-p)PT} \quad (47)$$

Il f.b.e.r. deve essere confrontato con il tasso effettivo sui prestiti che la MFI richiede ai debitori. Se la MFI chiedesse un tasso effettivo uguale al f.b.e.r. allora otterrebbe il pareggio di bilancio (entrate e uscite sono uguali) e quindi sarebbe finanziariamente auto-sufficiente; se il tasso effettivo fosse maggiore del f.b.e.r. la MFI otterrebbe un profitto tale da poterlo poi reinvestire; infine, se il tasso effettivo fosse minore del f.b.e.r. allora subirebbe delle perdite.

4.6.4 Subsidy Dependence Index

Un quarto modo per determinare la autosostenibilità finanziaria di una MFI è calcolare il suo indice di dipendenza dai sussidi (SDI). L'indice di dipendenza della sovvenzione è stato sviluppato da Jacob Yaron¹⁵⁷ per calcolare la misura in cui una MFI richiede sovvenzioni al fine di ottenere un rendimento pari al costo opportunità del programma¹⁵⁸.

Quest'indice misura il grado in cui una MFI si basa sulle sovvenzioni per le sue attività. L'indice SDI è espresso come rapporto tra i sussidi ricevuti da un'istituzione finanziaria e il reddito che si ricava dall'attività di prestito. Il SDI è calcolato utilizzando un bilancio delle MFI per determinare il valore delle sovvenzioni. Tale indice rende esplicito il contributo necessario per mantenere l'istituzione a galla.

¹⁵⁷ Yaron Jacob, 1992, "Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis", World Bank Discussion Paper, Paperback – August, 1992

¹⁵⁸ Il costo opportunità del programma, non è nient'altro che il costo sociale, ovvero ci dice a quanto bisogna rinunciare, o quanto avremmo potuto investire in altri progetti, per portare avanti quello specifico programma. Parliamo di costo sociale perché ci riferiamo alla società (usi e costumi) e non al singolo privato (sono diversi i costi le opportunità per un privato e per lo stato).

L'indice SDI è simile a quello dell'autosufficienza finanziaria in quanto determina la misura in cui le MFI si basano sulle sovvenzioni. Tuttavia, una grande differenza tra loro è che l'indice di dipendenza dalle sovvenzioni utilizza il tasso di mercato piuttosto che l'inflazione, quando si determina il costo del capitale della MFI. L'obiettivo del SDI è quello di fornire un metodo completo di valutazione e misurazione dei costi complessivi finanziari coinvolti nella gestione di una MFI e di quantificare la sua dipendenza dalle sovvenzioni¹⁵⁹.

Il calcolo SDI coinvolge tutte le sovvenzioni ricevute da una MFI. L'importo complessivo del contributo è, quindi, misurato moltiplicando i prestiti erogati dalla MFI per il suo portafoglio di prestito medio annuo.

La formula del SDI¹⁶⁰ è pari a:

$$SDI = \frac{S}{PT * r} = \frac{(i-c)A + iE + AS - P}{rPT} \quad 161 \quad (48)$$

dove:

S = sussidi ricevuti in un anno

rPT = reddito medio da interessi in un anno

A = totale dei prestiti ricevuti in media in un anno (da banche commerciali o altri finanziatori)

i = Tasso di interesse che la MFI dovrebbe pagare per i fondi presi in prestito

c = tasso d'interesse agevolato medio annuale ponderato che la MFI paga sull'ammontare annuo medio di fondi presi a prestito in modo agevolato

E = capitale proprio medio annuale

P = profitto annuale conseguito prima delle tasse al netto delle imposte e rettifiche, ove necessario, per fondo rischi su crediti e inflazione

AS = somma di tutti gli altri sussidi ricevuti nell'anno dalla MFI

¹⁵⁹ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

¹⁶⁰ Consideriamo la formula in un solo anno.

¹⁶¹ Maria Laura Ruiz, 2013, "Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni", Mimeo

iE = costo opportunità dei contributi ricevuti nell'anno in conto capitale

La formula della SDI misura quindi di quanto bisogna aumentare percentualmente il tasso di interesse sulla media del prestito, affinché questo sia in grado di compensare l'eliminazione dei sussidi. L'indice considera, per semplicità, che un aumento del tasso di prestito è l'unica modifica da apportare per compensare il venir meno della dipendenza dalle sovvenzioni¹⁶².

Se il sussidio è uguale a 0 o è negativo, allora il reddito ottenuto dalla MFI è uguale o maggiore al costo opportunità sociale dei fondi impiegati¹⁶³. Perciò se il sussidio è uguale 0 o è negativo allora anche SDI sarà 0 o negativo e quindi la MFI sarà indipendente dai sussidi. Se invece, l'indice è maggiore di 0 allora vuol dire che la MFI è dipendente dai sussidi e dalle donazioni.

Per eliminare la dipendenza dai sussidi possiamo indicare quattro fattori che potrebbero aiutare le MFI a raggiungere tale obiettivo:

- adeguati tassi per i prestiti;
- elevati tassi da offrire per la raccolta del risparmio;
- utilizzo dei depositi per finanziare i propri prestiti;
- controllo dei costi amministrativi.

I vantaggi del SDI sono¹⁶⁴:

- l'indicazione quantitativa del valore del sussidio;
- la dipendenza o non di una MFI dai sussidi;
- la possibilità di liberarsi dalla dipendenza dai sussidi aumentando il tasso d'interesse sui prestiti;

¹⁶² Yaron Jacob, 1992, "Successful Rural Finance Institutions", Discussion Paper No. 150, Washington, D.C.: World Bank, 1992a.

¹⁶³ Donazioni o acquisto di quote di proprietà più il profitto al netto dei contributi ricevuti

¹⁶⁴ Maria Laura Ruiz, 2013, "Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni", Mimeo

- l'idea dei costi sostenuti dalla MFI;
- il confronto nel tempo di una MFI (se si è liberata dai sussidi o se è ancora dipendente).

Per quanto riguarda gli svantaggi, il SDI:

- non sconta i flussi dei fondi;
- è calcolato mantenendo tutto il resto invariato, ovvero non ci chiarisce cosa succede se la MFI non ricevesse più i sussidi;
- non ci indica se una MFI è sostenibile finanziariamente.

4.7 Il dibattito sui sussidi

Il dibattito sui sussidi è una questione che è in corso e che non ha trovato ancora una sintesi condivisa.

Si parla di donazione quando una MFI riceve dei fondi senza che vi sia un obbligo di restituzione. Possono essere, invece, stipulati accordi particolari riguardo all'uso che l'istituzione dovrà fare della donazione.

Partiamo dalla frase: "Bisogna sovvenzionare l'istituzione, non il mutuatario"¹⁶⁵. Alcuni donatori sostengono che un programma con le sovvenzioni debba essere utilizzato per avviare l'attività imprenditoriale di una MFI e non debba utilizzare quei fondi per elargire prestiti ai clienti. Per essere efficaci, i donatori hanno bisogno di una strategia di uscita credibile sulla base di parametri di riferimento chiari (ad esempio, sul raggiungimento di una maggiore efficienza da parte della MFI), che spingono le istituzioni a ottenere una riduzione dei costi nel minor tempo possibile per il ritiro dei sussidi.

Un altro approccio più interventista avrebbe riconosciuto che i clienti possono beneficiare delle sovvenzioni in maniera più ampia. Questo approccio sostiene quei

¹⁶⁵ Armendariz B. e Morduch J., 2010, *"The Economics of Microfinance"*, The MIT Press Cambridge

clienti che non sono ancora pronti a prendere in prestito da istituti di microcredito a tassi di interesse di mercato.

Jonathan Morduch¹⁶⁶ alla fine degli anni Novanta sosteneva che molte istituzioni di microfinanza non riuscissero a raggiungere il pareggio e che quindi avessero bisogno di una quota di sussidi, soprattutto nella fase d'avvio della MFI in cui i costi sono alti.

Le donazioni sono un sistema molto comune per accedere ai fondi necessari per lo svolgimento delle attività, ma presentano un grave inconveniente. Le MFI non possono regolare il flusso di donazioni che esse ricevono e, come se non bastasse, queste tendono a seguire un andamento pro-ciclico, secondo il quale si determina una carenza di fondi nei periodi congiunturali, proprio quando vi sarebbe più bisogno del microcredito.

Come detto in questo lavoro, le MFI che si rivolgono a questa tipologia di finanziamento sono definite come “istituti sussidiariamente dipendenti”, poiché le loro entrate non sono sufficienti neppure a coprire i costi di cassa per la gestione del portafoglio, né tanto meno per il pagamento degli interessi passivi sui finanziamenti ottenuti. In questo caso, il programma necessita di finanziamenti esterni, e se ciò non succede, viene utilizzato, e quindi eroso, il capitale. Le organizzazioni di questo livello non sono autosostenibili.

Inoltre le donazioni risultano problematiche poiché potrebbe esistere un problema di carenza di finanziamenti per riuscire a far sopravvivere migliaia di programmi di microcredito avviati in giro per il mondo; esiste infatti un gap considerevole tra domanda e offerta di microfinanza e questo divario non può essere soddisfatto con le donazioni. Le donazioni sono anche instabili ed esiste la possibilità di interferenza da parte dei donatori sulla gestione dell'istituzione, interferenza che può riguardare, per esempio, la scelta dei clienti da servire o dei prodotti offerti, e che può mutare quelli che sono gli obiettivi dell'istituzione.

Possiamo, inoltre, fare delle considerazioni sul rapporto che intercorre tra

¹⁶⁶Morduch Jonathan, 1999, “*The Microfinance Promise* “, Journal of Economic Literature Vol. XXXVII (December 1999), pp. 1569–1614

problemi d'informazione e autosufficienza finanziaria¹⁶⁷.

a) L'asimmetria informativa rende difficile l'autosufficienza finanziaria.

Come accennato nel secondo capitolo facendo riferimento alle asimmetrie informative, uno dei costi maggiori assunti dalla MFI è quello di reperire informazioni sul cliente e sul monitoraggio. La principale differenza che c'è tra prestare ai clienti con garanzie e a quelli non bancabili, sta proprio nel monitoraggio degli stessi, lungo tutto il periodo del prestito.¹⁶⁸

Il primo rimedio che si potrebbe attuare per ridurre i costi sarebbe quello di aumentare l'erogazione dei prestiti con ammontare maggiore, ma come ben sappiamo, questo discorso non può essere fatto proprio per i costi di monitoraggio. Questo perché un aumento dell'ammontare di prestito renderebbe meno indicato il monitoraggio indiretto e attuarne uno diretto genererebbe a sua volta un aumento dei costi da parte della MFI.

In seconda battuta si potrebbe decidere di aumentare il tasso d'interesse per coprire tali costi, ma poichè aumentare troppo il tasso d'interesse provocherebbe un disincentivo per il cliente, si aumentano i costi di monitoraggio affinché il debitore porti a compimento il progetto.

Perciò, si può affermare che, in caso di asimmetria informativa, non sempre, per ridurre i costi, le buone regole per raggiungere l'autosufficienza finanziaria, come l'applicazione di tassi d'interesse alti, l'aumento del numero di clienti o dell'ammontare di credito, portano ad un miglioramento¹⁶⁹.

Inoltre, in caso di problemi d'informazione, una MFI può trovare difficoltà nel reperire finanziamenti perché i donatori nella loro scelta individuano quelle MFI che sono sicure, ovvero possiedono un minimo di capitale proprio, e quindi tanto è maggiore il rischio di non avere giuste informazioni nell'individuazione dei propri

¹⁶⁷ Maria Laura Ruiz, 2013, "*Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni*", Mimeo

¹⁶⁸ Conning Jonathan, 1997, "*Joint Liability, Peer Monitoring, and the Creation of Social Collateral*," Econ Dept., Williams College

¹⁶⁹ Maria Laura Ruiz, 2013, "*Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni*", Mimeo

clienti, tanto sarà il rischio di non poter reperire fondi sul mercato e quindi, di conseguenza, una maggiore difficoltà nel raggiungere l'autosufficienza finanziaria.

b) La dipendenza dai sussidi non implica inefficienza

Con riferimento a quest'analisi, partiamo dalla discussione di Murdoch¹⁷⁰, il quale afferma che non si può imporre a una MFI che abbia un obiettivo sociale di perseguire anche l'obiettivo della massimizzazione dei profitti. Secondo l'autore per raggiungere l'efficienza una MFI dovrebbe usare i transfer price¹⁷¹ e fare una valutazione sulla base di questi prezzi.

Una MFI può essere dipendente dai sussidi e allo stesso modo essere efficiente, ovvero raggiungere l'obiettivo prefissato dall'istituzione. Perciò è necessario calcolare il sussidio ottimo a livello sociale¹⁷² da corrispondere alle MFI¹⁷³.

Per far ciò è necessario individuare dove poter intervenire e in particolar modo su alcuni costi (transazione, operativi, ecc.) ed è anche importante quantificare il totale dei sussidi ottenuti.¹⁷⁴

Questo passaggio può essere analizzato da questo grafico.¹⁷⁵

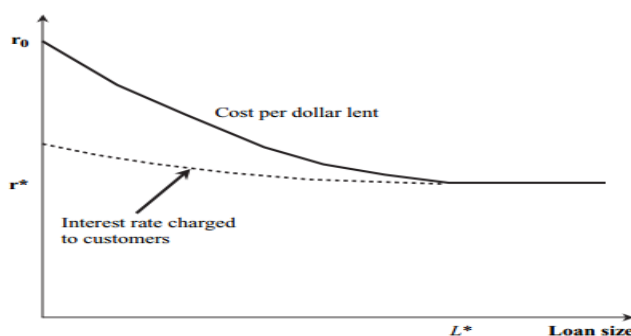


Figura 1: Sovvenzioni senza "credito a buon mercato"

¹⁷⁰ Morduch Jonathan, 2000, "The microfinance schism.", World Development 28 April, 617–629.

¹⁷¹ I transfer prices sono prezzi interni usati dalle MFI per valutare il capitale e determinare la performance della stessa. In un programma sussidiario questi sono definiti come "prezzi ombra" ovvero considerano interamente il valore sociale dei prestiti, ovvero il valore dei prestiti in termini d'impatto sociale.

¹⁷² Differenza tra il tasso d'interesse ottimo a livello sociale, quel tasso che la MFI dovrebbe richiedere ai suoi clienti al momento del prestito, e il financial break even rate di una MFI

¹⁷³ Hulme David, Paul Mosley, 1996, "Finance Against Poverty", Volume 1 Paperback – 12 Sep 1996

¹⁷⁴ Jain Pankaj and Moore Mick, 2003, "What makes microcredit programmes effective? Fashionable fallacies and workable realities", Institute of development studies, juncuary 2003

¹⁷⁵ Armendariz B. e Morduch J., 2010, "The Economics of Microfinance", The MIT Press Cambridge

Nella figura, i piccoli prestiti costano in più per ogni dollaro prestato rispetto a quelli più consistenti, e una parte dei costi viene trasferita al cliente. Ma una parte dei costi aggiuntivi è pagata con le sovvenzioni al fine di mantenere i tassi di interesse non troppo alti. I costi partono da r_0 ma calano fino alla dimensione del prestito L^* , in cui i tassi di interesse del tempo hanno raggiunto il livello di quelli a lungo termine r^* . Al prestito di dimensione L^* , la MFI può addebitare ai clienti r^* e coprire così tutti i costi in corso. Nella figura, i mutuatari in cerca di piccoli prestiti pagano più di quelli che cercano prestiti di grandi dimensioni.

Le sovvenzioni sono strategicamente distribuite e mirate in modo da aiutare i clienti più poveri. Può essere possibile utilizzare sovvenzioni incrociate¹⁷⁶ per coprire i costi supplementari di piccoli prestiti: in questo modo i sussidi ottenuti da una MFI non vengono rivolti ai clienti più abbienti, che hanno minori costi d'istruttoria e di rischi, ma verso i più poveri. Inoltre, i profitti derivanti dalla prima categoria di clienti potrebbero essere utilizzati per compensare l'attività sviluppata verso le fasce più povere della popolazione.

Il passo successivo è quello di capire cosa succederebbe nel mercato del credito se i sussidi dovessero ridursi e i tassi d'interesse aumentare¹⁷⁷:

- Se aumentano i tassi d'interesse la domanda potrebbe diminuire, ma se dovesse avvenire prima il razionamento, la domanda potrebbe non diminuire;
- Se aumentano i tassi d'interesse, una MFI potrebbe trovarsi solamente con clienti che hanno progetti rischiosi, perché i clienti con progetti sicuri uscirebbero dal mercato e quindi i profitti attesi potrebbero diminuire;
- I sussidi in più potrebbero essere investiti in altri progetti che darebbero alla MFI ulteriori entrate;
- Stabilire dei pesi sociali da attribuire ai diversi obiettivi che si possono raggiungere con la disponibilità dei fondi.

¹⁷⁶ Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino

¹⁷⁷ Maria Laura Ruiz, 2013, *"Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni"*, Mimeo

Perciò una MFI non deve obbligatoriamente annullare la richiesta di sussidi, ma ridurli al minimo in base all'obiettivo principale dell'istituzione, anche perché quelli in eccesso potrebbero essere utilizzati per investimenti alternativi che aiuterebbero la MFI stessa a raggiungere l'auto-sufficienza finanziaria e quindi l'efficienza.

Negli ultimi anni, fortunatamente, la situazione è migliorata: i dati forniti dal Microbanking Bulletin¹⁷⁸ relativi al 2009 mostrano come la situazione odierna delle istituzioni di microfinanza (relativamente alla loro autosufficienza finanziaria) sia variata rispetto a dieci anni fa. I dati mostrano che la sostenibilità finanziaria è stata raggiunta dal 10,78% delle istituzioni, oggetto dell'analisi, mentre la sostenibilità operativa è stata ovviamente raggiunta da un numero superiore (10,91%). Emerge che i programmi di microfinanza tendono a migliorare la loro sostenibilità col tempo, questo perché resta problematica soprattutto la fase di avviamento dell'attività che fa sì che i programmi più giovani abbiano percentuali inferiori di sostenibilità finanziaria.

4.8 Autosostenibilità

Come già detto, quando facciamo riferimento all'autosostenibilità come la capacità della MFI di coprire, con i redditi complessivamente derivanti dalla gestione operativa, tutte le spese e i costi generati dalla stessa gestione (sostenibilità operativa), consideriamo anche quella di coprire non solo i costi direttamente collegati a questa gestione operativa, ma anche quelli indiretti, che a essa afferiscono (sostenibilità finanziaria).

Le dimensioni che più strettamente appaiono collegate alla auto-sostenibilità delle MFI sono due: l'efficienza e la redditività¹⁷⁹.

¹⁷⁸ 2009 MFI Benchmarks. Fonte: MIX Microfinance Information Exchange

¹⁷⁹ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

4.8.1 L'efficienza

Valutare l'efficienza di una MFI significa indagare come vengono impiegate le risorse di cui dispone (gli assets, sia tangibili che intangibili, e le risorse umane). In particolare, questa dimensione si ricollega alla capacità dell'istituzione di tenere sotto controllo i costi collegati agli assets e al personale.

Gli indicatori usati per monitorare questa dimensione sono molteplici, però noi ci soffermiamo su due misure di efficienza in particolare¹⁸⁰:

- Indice di spesa operativa (OER)¹⁸¹
- Costo per debitore (CPB)¹⁸²

Il primo indice è così calcolato¹⁸³:

$$\text{OER} = \frac{\text{Spese operative}}{\text{Portafoglio medio lordo dei prestiti}} \quad (49)$$

Quest'indicatore è costruito mettendo al numeratore le cosiddette spese operative, ovvero l'insieme di tutti i costi sostenuti per la gestione operativa in senso stretto, più i costi per il personale e dell'amministrazione. Il quoziente, espresso in genere come percentuale, fornisce appunto la quantità di costi che l'istituzione deve sostenere per unità di crediti concessi.

Il secondo indice, invece, è così definito:

$$\text{CPB} = \frac{\text{Costi operativi}}{\text{Numero medio dei clienti attivi}} \quad (50)$$

¹⁸⁰ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

¹⁸¹ OPERATIVE EXPENSE RATIO

¹⁸² COST PER BORROWER

¹⁸³ CGAP, 2002, "Definitions of Selected Financial Terms, Ratios, and Adjustments for Microfinance"

Esso ci fornisce l'ammontare di costi operativi totali che l'istituzione sostiene per ogni cliente servito. Il denominatore permette di depurare la valutazione dell'efficienza dal fenomeno delle economie di scala, andando dunque a individuare quelle MFI che, pur orientandosi sulla concessione di crediti di taglio basso, impiegano senza sprechi le risorse e perseguono un obiettivo di controllo dei costi.

4.8.2 La redditività

Gli indicatori di redditività misurano il reddito netto di una MFI in relazione alla struttura del suo bilancio, o meglio la capacità di una MFI di generare del reddito. Gli indicatori di redditività aiutano gli investitori e i gestori delle MFI a determinare se sono stati in grado di guadagnare un adeguato rendimento dei fondi investiti¹⁸⁴.

Per calcolare i rapporti redditività si utilizzano il ritorno in percentuale sulle attività (ROA) e la redditività del capitale (ROE).

Il ROA misura il reddito netto conseguito sul patrimonio di una MFI. Per calcolare il rendimento delle attività, è utilizzata la media totale dell'attivo anziché le performance delle attività. La sua formula è:

$$ROA = \frac{\text{Risultato netto operativo}}{\text{Patrimonio medio}} \quad (51)$$

Il ROA è un indicatore importante per analizzare se le strutture dei prezzi o il termine del prestito vengono modificati. Tale indicatore permette di ottenere una misura di redditività complessivamente attribuibile non alle sole attività di erogazione del credito, ma a qualsiasi attività collocata nell'area della gestione operativa. Se il ROA di una istituzione si mantiene più o meno costante nel tempo, allora può essere usato come proxy per una previsione dell'andamento degli utili futuri. L'analisi di questo rapporto migliorerà la capacità di una MFI di determinare l'impatto dei ricavi sui cambiamenti politici, una migliore gestione della morosità, o l'aggiunta di nuovi

¹⁸⁴ Joanna Ledgerwood, "MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective", THE WORLD BANK WASHINGTON

prodotti.

IL ROE, invece, valuta complessivamente la gestione dal punto di vista economico (non sociale). Come la teoria economica insegna, infatti, questo ratio consente di quantificare il grado di remunerazione ottenibile dagli shareholders¹⁸⁵. Il quoziente, infatti, restituisce una misura di quanto reddito l'istituzione sia in grado di produrre per euro di capitale investito in essa. Nel caso delle MFI non commerciali (no profit), il ROE va più correttamente inteso come la capacità dell'istituzione di ri-accumulare capitale attraverso gli utili non distribuiti. Il ROE è espresso in questo modo:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Risultato netto operativo}}{\text{Capitale proprio}} \quad (52)$$

Il ROE consente anche a donatori e investitori di prendere visione di come il loro investimento sia stato utilizzato da una MFI e lo confronta con possibili investimenti alternativi. Questo diventa un indicatore cruciale quando la MFI è alla ricerca di nuovi investitori privati.

4.9 Critiche al microcredito

Non c'è dubbio che la microfinanza operi per il bene della persona, ma ha anche dei limiti concreti. I microprestiti danno un po' di sollievo agli individui in difficoltà, ma spesso non bastano per rendere più ricco un paese povero.

E il loro limite è proprio nel modo in cui funzionano. La visione idealizzata del microcredito è che tanti piccoli imprenditori possono usarlo per avviare o far crescere un'attività commerciale anche non possedendo capacità imprenditoriali.

I costi del microcredito sono eccessivamente alti, e questo fa pensare al reale contributo alla riduzione della povertà da parte del microcredito.¹⁸⁶ Gli alti costi non

¹⁸⁵ Sono i detentori del capitale di rischio dell'azienda.

¹⁸⁶ M. Suresh Sundaresan, 2008, "MICROFINANCE: EMERGING TRENDS AND CHALLENGES", Edward Elgar Publishing

solo non sono favorevoli per i clienti, ma anche per le MFI, e in particolare nel caso di prestiti di piccole dimensioni. Perciò costi elevati determinano la scelta d'applicare un elevato tasso d'interesse che porterebbe a far uscire dal mercato quei clienti con basso reddito e così la MFI rischierebbe di andar fuori dalla propria missione.

I microprestiti vengono spesso usati per spese di consumo, aiutando chi ha ricevuto il prestito a tirare avanti nei momenti di crisi. Spesso, sono anche utilizzati per coprire delle spese che non hanno niente a che fare con l'attività commerciale, come l'istruzione di un figlio. E spesso non sono usati per espandere un'attività o per assumere personale. Ma anche perché la maggior parte delle microimprese non prevede l'assunzione di personale. Hanno quasi tutte un unico dipendente: il loro proprietario. E questo è importante perché le imprese in grado di creare dei posti di lavoro sono l'unica speranza per un paese che cerca di lottare contro la povertà. Per far crescere l'economia servono grandi investimenti e capacità di sfruttare le economie di scala che rendono i lavoratori più produttivi e, quindi, più ricchi.

Le maggiori critiche sono fatte da Milford Bateman¹⁸⁷ che nel suo libro individua alcuni punti deboli sul microcredito, sostenendo che la microfinanza (pensata da Yunus) sta facendo più male che bene ai poveri.

Mentre le storie di successo di crescita delle economie dell'Asia orientale incentrate sulle politiche sostengono la crescita industriale e la creazione di occupazione, alcuni progetti di microfinanza incontrati nel suo lavoro, investono i propri fondi in imprese che non aiutano la crescita del paese perché governate da povera gente che non ha una visione di prospettiva e di crescita. Molto peggio, piccoli prestiti stanno andando verso il credito finalizzato al consumo, che ha offerto profitti elevati, ma nessuna promessa di riduzione della povertà.

Il contributo di Muhammad Yunus doveva essere visto come un concetto di un intervento per lo sviluppo di una società. Gli ideali di Yunus, per Bateman, erano saldamente basati sulla capacità imprenditoriale del singolo cliente e sul promuovere la responsabilità finanziaria dei poveri. Successivamente al periodo iniziale ove si riceve credito e formazione, i poveri potrebbero essere lasciati a se stessi per andare

¹⁸⁷ Milford Bateman, 2010, *"Why doesn't microfinance work?"*, Zed Books

avanti con le proprie forze. Ma secondo Bateman, l'idea e gli ideali di Yunus non erano quelli di sfidare seriamente il capitalismo, ma essenzialmente di portare il capitalismo verso i poveri, al fine di legittimarlo e rafforzarlo.

Bateman procede a sfatare la gamma dei "miti" della microfinanza come arma contro la povertà, partendo dal presupposto che i prestiti alle imprese saranno utilizzati solo per produzione di reddito inerente alla propria attività, e non per migliorare la situazione della società stessa.

Egli analizza gli studi di valutazione di impatto della microfinanza e identifica due fattori importanti ignorati dai valutatori:

- effetti di spostamento (fornitura dei prodotti e dei servizi offerti da questa nuove microimprese che dovrebbe creare automaticamente la domanda locale per assicurare il loro acquisto);
- default dei clienti (fallimenti di attività originariamente finanziati dal microcredito).

Bateman dichiara che, poiché i valutatori della microfinanza non tengono conto di questi due fattori, la maggioranza delle valutazioni di impatto presentano delle gravi carenze.

Per Bateman¹⁸⁸, la microfinanza costituisce una trappola della povertà, piuttosto che una via di fuga. Questo perché la microfinanza porta a una sovrasaturazione dei mercati di fascia bassa, a basso valore aggiunto, dove le microimprese non riescono sistematicamente a raggiungere economie di scala. Il risultato netto è che il microcredito, in realtà, porta ad una deindustrializzazione e 'de-sviluppo'.

Inoltre, Bateman definisce la microfinanza come promotore di base del neoliberismo; la microfinanza è uno strumento per spingere indietro lo Stato e per la privatizzazione del benessere sociale. Bateman alza il sospetto circa la cospirazione dietro la propaganda del modello 'new wave' come 'politica di sviluppo' da parte delle comunità di donatori internazionali. Egli accusa i promotori di microfinanza di essere

¹⁸⁸ Milford Bateman, 2010, *"Why doesn't microfinance work?"*, Zed Books

agenti del programma neoliberista, i quali stanno cercando di proteggere gli interessi dei paesi capitalisti. Infatti, secondo l'autore, a prescindere da quale categoria di povero si ha davanti, la MFI chiede il più possibile degli alti tassi di interesse al fine di corrispondere un rendimento ai donatori, investitori e gestori delle MFI.

Come mostrato nel suo lavoro¹⁸⁹, Bateman individua le molte alternative alla microfinanza, o almeno a come questa viene attualmente praticata. Il prestito ai poveri in sé per sé non è dannoso, ma deve essere incorporato all'interno di quadri politici di sviluppo o a sistemi di gestione della comunità, come ad esempio attuare una legislazione sulla sicurezza del lavoro, un servizio sanitario pubblico, salario minimo, pubblico impiego, pensioni statali, servizi di istruzione e formazione di stato, e così via.

4.10 Prospettive future del microcredito

Nonostante le critiche rivolte da Bateman, il microcredito presenta uno strumento valido ed efficiente per lo sviluppo di una società e per la riduzione della povertà all'interno di essa.

Innanzitutto il microcredito fornisce una speranza per il futuro perché ipotizza una concezione diversa dell'uomo povero: esso viene considerato come persona unica con delle potenzialità; spetta proprio a lui mettere a frutto queste sue capacità.

Il microcredito ha dimostrato nel corso degli anni di essere uno strumento molto duttile, efficace ed efficiente se utilizzato nel rispetto del contesto sociale ed economico e applicabile a situazioni e finalità anche diverse; se nel terzo mondo il microcredito viene utilizzato per far fronte a gravi forme di povertà, nei paesi industrializzati, ha sicuramente obiettivi differenti e maggiormente indirizzati al sostegno di fasce della popolazione in difficoltà, siano essi microimprenditori che desiderano avviare un'attività in proprio o persone considerate socialmente ed economicamente vulnerabili.

¹⁸⁹ Milford Bateman, 2010, *"Why doesn't microfinance work?"*, Zed Books

Il microcredito rappresenta un nuovo modo di concepire la finanza, per la sua capacità di essere orientati verso l'inclusione sociale e le pari opportunità.¹⁹⁰ L'ingresso di una serie di attori all'interno di questo mondo, come il caso di "fondi etici" e "banche etiche", ha aperto un dibattito forte sulla finanza etica.

Parliamo di finanza etica, non per connotare la non eticità del sistema finanziario, ma per sottolineare l'obiettivo di questi attori di un maggiore impegno nella direzione sociale delle iniziative intraprese, come ad esempio repressione dei comportamenti orientati al breve periodo, ma per porsi degli obiettivi di lungo termine.

La finanza etica può aiutare la microfinanza a sostenere le varie iniziative, inventando nuovi meccanismi in grado di consentire l'accesso al credito ad una platea sempre più vasta di clienti.

Un altro strumento che il microcredito potrebbe utilizzare per espandersi è l'utilizzo della "Borsa Sociale", infatti le MFI per ottenere finanziamenti potrebbero quotarsi in questa borsa così da trovare investitori sociali che condividono lo stesso obiettivo delle MFI.

Borsa Sociale è un mercato organizzato di capitali in cui vengono trattati titoli emessi da imprese a finalità sociale. È uno strumento finanziario alternativo che nasce per promuovere un modello di imprenditoria responsabile. È un mercato in grado di apprezzare e valutare le performance extra finanziarie di una organizzazione, misurandone gli impatti sociali e ambientali. L'idea di una Borsa Sociale nasce dalla constatazione che esiste una domanda ampia e crescente di beni e di servizi ad alto valore ambientale e sociale aggiunto alla sanità, ai servizi, alla persona, all'educazione, alla cultura, alla previdenza, all'assistenza, ai servizi pubblici locali, alla finanza etica, al commercio equo, al turismo responsabile, all'abbigliamento sostenibile, all'alimentazione biologica e così via. Questo mercato, di dimensioni potenziali ben superiori a quelli di una nicchia, può essere difficilmente coperto da soggetti puramente for profit, perché la funzione obiettivo della massimizzazione del profitto porta con un più alto grado di probabilità a relazionarsi con la natura per via dei beni e dei servizi offerti. Per motivi diversi, gli enti no profit, attualmente operanti

¹⁹⁰ Becchetti L., 2008, Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia, Bologna, Il Mulino

nel contesto italiano, non sembrano del tutto attrezzati dal punto di vista economico, organizzativo e culturale per cogliere questa sfida. Anche le realtà più innovative faticano a crescere per mancanza di capitali. Borsa Sociale nasce quindi con l'idea di mettere insieme il meglio che questi due mondi offrono, incentivando la crescita di imprese a finalità sociale: soggetti che possano coniugare significativi impatti sociali e ambientali con una maggiore efficienza economica e organizzativa.¹⁹¹

Nel mondo ce ne sono diverse, le più importanti sono:

1. SSE - Social STOCK Exchange di Londra¹⁹²

Nel giugno del 2013 venne lanciata questa piattaforma dedicata all'impact investment. Non una vera e propria BORSA, quindi, ma un sito in cui vengono fornite informazioni economiche e azionarie sulle aziende, quotate nella BORSA tradizionale, che rispettano i criteri fissati dalla SSE e che quindi ne fanno parte: perseguire e realizzare un "impatto sociale" o ambientale misurabile e dimostrabile. Al momento sono 12 le imprese che hanno superato la selezione, e si spera che molte altre si aggiungeranno in futuro.

2. IIX - Impact Exchange di Singapore¹⁹³

Nata nello stesso periodo della cugina londinese, gemellata con la Stock Exchange of Mauritius (che attinge anche ai mercati africani), attualmente è l'unica Borsa sociale propriamente detta in funzione al mondo. Peccato che, per ora, non abbia neanche un'azienda quotata. I requisiti richiesti alle imprese sono ambiziosi e più stringenti rispetto ad altri mercati: avere come core business una causa sociale e dimostrare un impatto reale a favore dei poveri e delle comunità vulnerabili.

3. SVX – Canada Social Venture Connexion¹⁹⁴

Aperta da settembre 2013, è un portale che connette gli investitori accreditati a

¹⁹¹ Davide Dal Maso e Davide Zanoni, *"Verso la Borsa Sociale. Un mercato di capitali per imprese a finalità sociale"*, Affari italiani

¹⁹² <http://socialstockexchange.com/our-mission-history/>

¹⁹³ <http://www.asiaix.com/mission/>

¹⁹⁴ <https://svx.ca/en/about>

imprese sociali a caccia di finanziamenti. Per ottenere l'accredito gli investitori devono essere fondi venture social, impact investing fund o altre organizzazioni no profit che possano dimostrare responsabilità sociale e ambientale. Al momento gli investitori della SVX sono 12 e tutti canadesi. Il portale collabora anche con il governo al fine di esaminare e certificare la responsabilità sociale di investitori tradizionali.

4. MM - Mission Markets di New York¹⁹⁵

E' la più "anziana": un sito dedicato a scambi e investimenti di capitale privato nelle "social enterprises" americane. In pratica è un hub dove potenziali investitori e imprese sociali si incontrano, si scambiano documenti e due diligence e concludono le transazioni attraverso broker. La differenza con le altre tre istituzioni è che MM è privata e intende restarlo, il governo e le istituzioni pubbliche ed economiche sono completamente estranee alla sua attività, il che significa sicuramente meno controlli, ma anche più velocità ed efficacia, almeno immediata.

Oltre a queste quattro "borse sociali" consolidate, ci sono altre iniziative simili – o con obiettivi affini – che sono sorte in altri paesi del mondo. In Brasile, per esempio, c'è la Bolsa de Valores Sociais¹⁹⁶, un progetto che intende sostenere e sviluppare il no profit raccogliendo donazioni e investimenti dalla borsa tradizionale; in Sud Africa la Johannesburg stock Exchange ha creato fin dal 2004 uno speciale indice dedicato alle imprese quotate "ad alto valore sociale", il Socially Responsible Index; in Kenya il Social Investment Exchange, fondato nel 2009, promuove investimenti in aziende kenyote che dimostrino responsabilità sociale e ambientale.

Un ulteriore fattore futuro determinante per lo sviluppo e per la diffusione del microcredito è costituito dalla rivoluzione informatica e in particolar modo da Internet¹⁹⁷. Questo strumento incide fortemente sulla localizzazione delle attività produttive: esso, in molti casi, cancella la distanza. L'utilizzo di un PC o di un cellulare con una connessione a Internet permette di aver contatti con persone che si trovano in

¹⁹⁵ <http://www.missionmarkets.com/#!/copy-of-about/c1emd>

¹⁹⁶ <http://www.bvs.org.pt/view/viewQuemSomos.php>

¹⁹⁷ Niccoli A. e Presbitero A.F., 2013, "Microcredito e macrosperanze", Egea

altri paesi in tempo reale. Internet può contribuire allo sviluppo del microcredito, alla creazione di programmi open source¹⁹⁸ e alla promozione di social network¹⁹⁹. Per quanto riguarda gli open source, essi spingono i diversi soggetti a una collaborazione, a un superamento di una concezione privata della proprietà intellettuale; ognuno mette a disposizione degli altri le proprie competenze e contribuisce al continuo miglioramento dei programmi. Questi favoriscono la fiducia reciproca e lo spirito di gruppo generando valori che costituiscono la base etica del microcredito e della microfinanza. I social network, invece, sono gruppi in cui i componenti interagiscono tra di loro e la loro funzione fondamentale è costituita dalla promozione dell'interdipendenza fra i diversi soggetti che lo compongono. I social network, inoltre, permettono di rafforzare il gruppo, qualora la conoscenza tra i soggetti e sull'argomento è forte, e consentono di collegare soggetti che non si conoscono o non esperti in quest'argomento al fine di diffondere informazioni sul microcredito e sulla microfinanza. La conoscenza tra i vari soggetti e l'approfondimento dell'argomento promuove fiducia nel tempo e rende possibili determinati comportamenti che sarebbero molto più rari.

Per superare il problema dell'asimmetria informativa e per ridurre i costi per reperire informazioni, come suggerito nei precedenti capitoli, è necessaria una maggiore collaborazione tra le varie MFI. In queste condizioni la cooperazione e l'aiuto di un'altra istituzione di microfinanza fa sì che questo costo sia livellato tra le due MFI così da non aggravare l'efficienza della gestione delle stesse.

Inoltre, è possibile ipotizzare che si instauri una probabile collaborazione tra le istituzioni pubbliche e quelle di microfinanza. Il ruolo del settore pubblico può essere fondamentale, o per lo meno può esserlo nella fase d'avvio e crescita del settore della microfinanza; il sostegno del settore pubblico può essere un efficiente strumento di politica economica per la riduzione della povertà e dell'inclusione sociale. Possiamo immaginare un modello dove vi siano il settore pubblico e quello delle istituzioni di

¹⁹⁸ L'open source è un software in cui gli autori ne permettono l'utilizzo e favoriscono il libero studio e l'apporto di modifiche da parte di altri programmatori indipendenti. Un esempio di open source è Wikipedia

¹⁹⁹ Un social network consiste in un qualsiasi gruppo di individui connessi tra loro da diversi legami sociali. Tipico esempio di social network è Facebook.

microfinanza, che collaborino tra di loro con obiettivi complementari (non solo attraverso sussidi statali), come suggerito da Bateman²⁰⁰, in cui i progetti di microcredito siano inseriti all'interno di un quadro politico più ampio che va a interessare l'intera società. Il sostegno pubblico è necessario per permettere alla microfinanza di crescere e svilupparsi (oltre che per garantire la regolamentazione del sistema), mentre le istituzioni di microfinanza potrebbero essere in grado di aumentare la massa critica attirando nuovi capitali in una fase matura del mercato ed espandendo l'offerta dei servizi²⁰¹.

Non è da sottovalutare, anche, l'interesse al settore della microfinanza dimostrato da parte di banche tradizionali²⁰² sia in un'ottica di comunicazione sociale verso i propri clienti che di vero e proprio interesse commerciale. Gli istituti di credito tradizionale potranno in particolare fornire, in virtù delle loro conoscenze e della possibilità di investire in ricerca e sviluppo, importanti contributi nell'elaborazione di strumenti di rating e di elaborazione sociale, oltre al tradizionale servizio di credito.

Infine, possiamo concludere e affermare che questo strumento, oltre allo sviluppo economico e alla lotta alla povertà, potrebbe essere importante anche in molti altri campi come quello sociale, della lotta all'usura e alla disoccupazione giovanile e, quindi, è necessario una maggiore attenzione e propensione a far sviluppare e crescere questo strumento.

4.11 Considerazioni finali

Il dibattito analizzato in questo capitolo tra i due approcci è ancora molto ampio e molto dibattuto. Se da un lato si continua a sostenere l'obiettivo di raggiungere tutti i poveri, dall'altro bisogna comunque porre un'attenzione sui costi e sull'autosufficienza finanziaria.

Partendo, quindi, da un'analisi dei costi, che comprendono i costi operativi, costi di finanziamento, accantonamenti per rischi e costi del capitale, bisogna far in

²⁰⁰ Milford Bateman, 2010, *"Why doesn't microfinance work?"*, Zed Books

²⁰¹ Niccoli A. e Presbitero A.F., 2013, *"Microcredito e macrosperanze"*, Egea

²⁰² Ad esempio Intesa-San Paolo in collaborazione con la CEI per il progetto: Prestito della speranza

modo che, per essere autosufficienti, i ricavi siano in grado di coprire i costi della MFI; il ricavo per eccellenza di una MFI deriva dal tasso d'interesse.

Ed è proprio il tasso d'interesse a essere uno dei concetti più analizzati dagli esperti del settore, i quali hanno notato che una MFI elargisce prestiti a un elevato tasso d'interesse perché solo così si riescono a coprire i costi diretti e indiretti. Si sostiene che i tassi elevati, anche se vengono criticati dai sostenitori della poverty approach, hanno permesso alla microfinanza di crescere, di espandere il proprio raggio d'azione in ampiezza e profondità perché molte MFI sono state in grado di coprire i costi di gestione e facendo questo, hanno potuto dare più prestiti a un numero maggiore di clienti.

Ci sono alcuni strumenti utilizzati dalle MFI per ridurre il tasso d'interesse ed essere autosostenibili. Uno di questi è la raccolta di risparmio, che può essere forzata o volontaria. A prescindere dalla modalità scelta dalla MFI, il risparmio aiuta la stessa ad essere indipendente dai sussidi e a ridurre il tasso d'interesse da applicare ai prestiti. Questo perché il risparmio può assumere una duplice funzione: di garanzia (nel caso di una mancata restituzione), e di deposito (fondi utilizzati per effettuare i prestiti).

Perciò, possiamo concludere che nonostante siano applicati tassi d'interesse elevati, questi sono necessari affinché una MFI sia autosufficiente (in senso operativo e finanziario) perché non solo l'autosufficienza permette alla MFI di svolgere la propria attività in maniera durevole, ma anche perché rivolgendosi ai clienti meno poveri, questi potranno poi assumere i soggetti più poveri, il che permette di combattere la povertà.

CONCLUSIONI

Il microcredito è uno strumento che si è dimostrato capace di raggiungere tutte le fasce indigenti della popolazione, contribuendo in modo efficace ed incisivo alla lotta contro la povertà. Talvolta ha dimostrato di poter essere sostenibile dal punto di vista finanziario e di dare così vita a progetti duraturi nel tempo con la possibilità di instaurare un rapporto di fiducia tra cliente e MFI.

Il microcredito moderno si differenzia per molti aspetti dalle altre forme comparse secoli fa in Italia e in altri paesi europei, anche se è possibile notare come i principi di fondo siano sempre gli stessi; resta fondamentale, infatti, l'elemento della fiducia e tutte le sue declinazioni in termini di reciprocità, solidarietà, cooperazione e reti sociali.

Il microcredito ha dimostrato nel corso degli anni, dalla sua nascita ad oggi, di essere uno strumento molto efficace ed efficiente, se utilizzato nel rispetto del contesto sociale ed economico, applicabile a situazioni e finalità anche diverse. Se, nel terzo mondo, il microcredito viene utilizzato per far fronte a gravi forme di povertà, nei paesi industrializzati ha sicuramente obiettivi differenti e maggiormente indirizzati al sostegno di fasce della popolazione in difficoltà (siano essi microimprenditori che desiderano avviare un'attività in proprio o persone considerate socialmente ed economicamente vulnerabili).

L'accesso al credito ha concesso alle persone escluse dalla società un'opportunità per emanciparsi e realizzarsi attraverso il lavoro. Grazie al credito le famiglie hanno avuto un hanno potuto soddisfare i bisogni primari per la sopravvivenza (ad esempio acquisto di cibo); inoltre, la partecipazione a programmi di microcredito ha permesso alle famiglie di investire in importanti scelte sociali, come l'istruzione dei figli o la propria formazione.

Il microcredito ha attuato una rivoluzione che ha permesso ad alcuni dei più poveri tra i poveri di diventare autosufficienti e di cambiare radicalmente il proprio stile di vita, garantendo loro, in questo modo, la sopravvivenza e permettendo loro di riacquistare la dignità.

In questo lavoro abbiamo potuto individuare i possibili vantaggi che il microcredito ha apportato a livello globale:

- riduzione del problema dell'asimmetria informativa attraverso alcuni mezzi, tipo il contratto di gruppo o altri strumenti innovativi come prestito progressivo, piani di rimborso regolari con pagamento di rate frequenti, ecc., che permettono innanzitutto di ridurre i costi di monitoraggio per una MFI;
- concessione a tutti i soggetti, specialmente poveri, di accedere al credito per poter avviare un'attività imprenditoriale, essere autosufficienti e recuperare la propria dignità;
- il suo sviluppo ha effetti anche a livello dell'intera società perché la nascita di nuove attività, oltre a dare lavoro ad altra gente, può generare effetti positivi sullo stile di vita della popolazione (ad esempio salute, livello d'istruzione, ecc.);
- la possibilità di risparmiare permette ai clienti di iniziare ad avere una cultura finanziaria basata sul mettere da parte il proprio denaro possibilmente utile in futuro, oppure tali risparmi potrebbero essere utilizzati per essere investiti in qualche altra forma finanziaria, così da ottenere un extra-profitto; infine, questi risparmi (volontari o obbligatori) potrebbero aiutare la MFI ad essere finanziariamente autosufficiente e quindi non più dipendente dai sussidi;
- il tasso d'insolvenza basso poiché attraverso i meccanismi innovativi attuati dalle MFI si riduce la probabilità che il singolo credito non venga restituito. Dunque, si può avere l'effetto di riduzione del tasso di sofferenze della MFI;

- le dimensioni piccole del prestito riducono il rapporto tra sofferenze e impieghi per una MFI, a differenza di una banca tradizionale il cui fallimento di un grande cliente potrebbe incidere pesantemente sui conti bancari.

Ma come detto più volte, il microcredito ha lasciato ancora aperto il dibattito su quale dei due approcci bisogna utilizzare: poverty approach e self-sustainability approach. In questo lavoro ci siamo chiesti quale tipologia di clientela una MFI debba servire e se bisogna essere autosufficienti o essere dipendenti dai sussidi.

In questo lavoro ho cercato di sostenere il self-sustainability approach, per un semplice motivo: l'autosufficienza finanziaria permette alla MFI di avere progetti a lungo termine, di instaurare un rapporto duraturo con i vari clienti e soprattutto le MFI con self-sustainability approach, oltre al credito, possono ampliare la propria gamma di servizi finanziari e offrire al cliente quello che gli si addice di più in base alle caratteristiche e ai bisogni dello stesso.

I sussidi sono utili solo all'inizio dell'attività di una MFI per svolgere le operazioni iniziali d'avvio dell'istituzione, ma successivamente la stessa deve piano piano iniziare a staccarsi dalle donazioni e intradarsi verso l'autosufficienza. Si potrebbero anche utilizzare i cosiddetti sussidi incrociati, ovvero quelli ottenuti da una MFI che non vengono rivolti ai clienti più abbienti, ma verso i più poveri; e inoltre, i profitti derivanti dalla prima categoria di clienti potrebbero essere utilizzati per compensare l'attività sviluppata verso le fasce più povere della popolazione. Questo potrebbe essere un primo passo verso l'autosufficienza, anche se poi è necessario staccarsi anche da questi sussidi.

Raggiungere l'autosufficienza non è semplice perché le entrate devono coprire i costi di gestione della MFI. Il primo strumento utilizzato dall'istituzione è il tasso d'interesse, che possiamo intuire eccessivamente elevato dall'analisi di questo lavoro, ma allo stesso modo è necessario averlo così alto per coprire i costi di gestione. Infatti, se da un lato un tasso d'interesse elevato permette alle MFI di essere autosufficienti e quindi poter proseguire la propria attività, dall'altro lato però ci accorgiamo che questo

non consente alle MFI di servire tutti i clienti, ma solamente coloro che, pur essendo poveri, sono meno rischiosi dei poverissimi. Un tasso eccessivamente elevato potrebbe portare il cliente con un progetto non rischioso ad uscire dal mercato oppure potrebbe scoraggiare i vari clienti a non restituire il prestito e così a fallire nei loro progetti; mentre sarebbe utile affiancare al tasso d'interesse degli incentivi che potrebbero portare a una riduzione dei costi e quindi, a sua volta, del tasso d'interesse.

Uno dei maggiori strumenti che potrebbe essere utilizzato per raggiungere tale obiettivo è senza dubbio il risparmio (volontario o obbligatorio); la raccolta del risparmio può essere utile perché ci permette di fare a meno dei sussidi e donazioni e, inoltre, questi depositi raccolti donano alle MFI la consapevolezza di superare il vincolo delle donazioni, cercando dei fondi sul mercato grazie ai risparmi dei clienti (in maniera forzata o volontaria). In tal modo vengono rese le stesse più efficienti, autosostenibili, affidabili così da poter migliorare la propria operatività e offrire dei servizi finanziari (credito e non) più ottimali per i propri clienti. Inoltre, l'utilizzo del risparmio può essere utile per le MFI per poter poi svolgere la funzione di erogazione prestiti.

E a proposito di risparmio è necessario l'aiuto dei risparmiatori socialmente responsabili²⁰³ per far sì che si inizi a diffondere il concetto di microfinanza. La microfinanza propone al risparmiatore il seguente accordo: accettare una remunerazione più bassa sul proprio risparmio, rispetto a un investimento tradizionale, e in cambio offrire i propri soldi per finanziare e far sviluppare il microcredito. Per attirare i risparmiatori socialmente responsabili al microcredito può essere d'aiuto la Borsa sociale che può indirizzare gli stessi risparmiatori a orientare il proprio denaro verso MFI che si impegnano a ridurre la povertà.

Concludendo, possiamo affermare che il microcredito è uno strumento veramente utile per combattere la povertà, ma è necessario che si aiutino le MFI ad essere autosufficienti affinché esse possano continuare a portare avanti per molto tempo i loro progetti. Per permettere ciò è, però, necessario avere l'aiuto di tutti coloro che credono nel microcredito e soprattutto attirare l'attenzione dei risparmiatori

²⁰³ Soggetti che investono il proprio risparmio in attività etiche

socialmente responsabili.

Ovviamente, il dibattito rimarrà aperto, ma la strada verso la lotta alla povertà è segnata: è necessario un “micro” aiuto da parte di tutti per un nuovo “macro” sguardo al futuro, senza iniquità e diseguaglianza. Per far sì che “la povertà sia rinchiusa in un museo”²⁰⁴ bisogna, quindi, che la singolarità di ogni piccolo impegno, diventi grande nella totalità dell’insieme.

Mi piacerebbe concludere con una frase di papa Francesco che ci invita ad assumerci la responsabilità di aiutare per combattere e ridurre la povertà.²⁰⁵

“Nel frattempo, gli esclusi continuano ad aspettare. Quasi senza accorgersene, diventiamo incapaci di provare compassione dinanzi al grido di dolore degli altri, non piangiamo più davanti al dramma degli altri né ci interessa curarci di loro, come se tutto fosse una responsabilità a noi estranea che non ci compete”

“Ogni uomo è chiamato ad essere strumento di Dio per la liberazione e la promozione dei poveri, in modo che essi possano integrarsi pienamente nella società”

²⁰⁴ Muhammad Yunus, 2006, “Il banchiere dei poveri”, Feltrinelli

²⁰⁵ Papa Francesco, 2013, “Evangelii gaudium”, San Paolo

BIBLIOGRAFIA

- Adams Renee B. e Ferreira Daniel, 2009, *Women in the boardroom and their impact on governance and performance*, Journal of Financial Economics 94 (2009) 291–309
- Adhikary Sanju & Papachristou George, 2014, “*Is there a Trade-off between Financial Performance and Outreach in South Asia Microfinance Institutions?*”, The Journal of Developing Areas, Volume 48, Number 4, pp 381-402
- Akerlof George A., "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 84, Issue 3 (Aug. 1970) 488-500
- Armendáriz de Aghion Beatriz and Morduch Jonathan, 2000, “Microfinance Beyond Group Lending”, *Economics of Transition* Volume 8, Issue 2, pages 401–420, July 2000
- Armendariz B. e Morduch J., 2010, “*The Economics of Microfinance*”, The MIT Press Cambridge
- Ayayi, A., & Sène, M., 2010, “*What drives microfinance institution's financial sustainability?*”, The Journal of Developing Areas, Vol. 44, No. 1, pp. 303-324.
- Bartel Margaret, Michael J. McCord and Robin R. Bell, 1995, “*Financial Management Ratios I: Analyzing Profitability in Microcredit Programs*”, Bethesda, Maryland: Development Alternatives, Inc.
- Bateman Milford, 2010, “*Why doesn't microfinance work?*”, Zed Books
- Becchetti L., 2008, *Il microcredito: Una nuova frontiera per l'economia*, Bologna, Il Mulino
- Besley Timothy e Coate Stephen, 1995, “Group lending, repayment incentives and social collateral”, *Journal of Development Economics* Vol. 46 (1995) 1-18
- Bollettino della Microfinanza, 2008
- CGAP, 1997, “*Anatomy of a Microfinance Deal: The New Approach to Investing in Microfinance Institutions*”, No.9 August 1997

CGAP, 2002, *“Definitions of Selected Financial Terms, Ratios, and Adjustments for Microfinance”*

CGAP ANNUAL REPORT 2002

CGAP ANNUAL REPORT 2004

Christen R.P., 2007, *“The Role of Credit for Small Business Success: A Study of the National Entrepreneurship Development Fund in Tanzania”*, Journal of Entrepreneurship September 2007 14: 131-161

Conning Jonathan, 1997, *“Joint Liability, Peer Monitoring, and the Creation of Social Collateral,”* Econ Dept., Williams College

Cull Robert, Asli Demirgüç-Kunt, Jonathan Morduch, October 2009, *Banks and Microbanks*, The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team

Cull, Robert, Asli Asli Demirgüç-Kunt, and Jonathan Morduch, 2009, *“Microfinance Meets the Market.”*, Journal of Economic Perspectives, 23(1): 167-92.

Cull Robert & Demirgüç-Kunt Asli & Morduch Jonathan, 2007, *“Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks,”* Economic Journal, Royal Economic Society, vol. 117(517), pages F107-F133, 02.

Dal Maso Davide e Zanoni Davide, *“Verso la Borsa Sociale. Un mercato di capitali per imprese a finalità sociale”*, Affari italiani

Dale Adams W. and Vogel Robert C., 1986, *“Rural Financial Markets in Low Income Countries: Recent Controversies and Lessons.”*, World Development 14(4):477-87

Dehejia Rajeev, Montgomery Heather and Morduch Jonathan, 2005, *“Do interest rates matter? credit demand in the Dhaka Slums”*, ADB Institute Discussion Paper No. 37

Fama Eugene F., Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, *The Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2, December, 28-30, 1969 (May, 1970), pp. 383-417

Fama Eugene F., The Behavior of Stock-Market Prices, *The Journal of Business*, Vol. 38, No. 1. (Jan., 1965), pp. 34-105

Helms Brigit, 2006, *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*, World Bank Publications

Helms Brigit and Reille Xavier, 2004, *“Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story So Far”*, CGAP

Hulme David, 2000, *Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice*

Hulme David and Paul Mosley, 1996, *“Finance Against Poverty”*, Volume 1 Paperback – 12 Sep 1996

Guntz Sarah, 2011, “Sustainability and profitability of microfinance institutions”, RESEARCH PAPERS IN INTERNATIONAL FINANCE AND ECONOMICS

Islam Zahid, Waweru Nelson, *“Cost structure and financial sustainability of Microfinance Institutions: The potential effects of Interest Rate Cap in Bangladesh”*

Jain Pankaj and Moore Mick, 2003, *“What makes microcredit programmes effective? Fashionable fallacies and workable realities”*, Institute of development studies, january 2003

Ledgerwood Joanna, *“MICROFINANCE HANDBOOK. An Institutional and Financial Perspective”*, THE WORLD BANK WASHINGTON

Mersland Roy and R. Øystein Strøm, 2009, Performance and Governance in Microfinance Institutions, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 33, No. 4, 2009

Morduch Jonathan, 1999, *“The Microfinance Promise”*, *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVII (December 1999), pp. 1569–1614

Morduch Jonathan, 2000, *“The microfinance schism.”*, *World Development* 28 April, 617–629.

Niccoli A. e Presbitero A.F., 2013, *“Microcredito e macrosperanze”*, Egea

Nowak Maria, 2005, *Non si presta solo ai ricchi*, Einaudi

Paris Bethany L., 2013, *“INSTITUTIONAL LENDING MODELS, MISSION DRIFT, AND MICROFINANCE INSTITUTIONS”*, Theses and Dissertations--Public Policy Administration. Paper 9.

Pizzo G. e Tagliavini G., 2013, *Dizionario di microfinanza - Le voci del microcredito*, Carocci

Rai Ashok S. and Sjöström Tomas, 2004, "Is Grameen Lending Efficient? Repayment Incentives and Insurance in Village Economies", *Review of Economic Studies Ltd Volume 71, issue 1, pages 217-234*

Robinson Marguerite S., "*The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor*", The World Bank, Washington

Rosenberg, Gonzalez, and Narain, 2009, "Are Microcredit Interest Rates Excessive?", CGAP

Rothschild Michael and Stiglitz Joseph E., Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information, *The Quarterly Journal of Economics, Vol. 90, No. 4, (Nov., 1976), pp. 629-649*

Ruiz M.L., 2005, *Credito ed Informazione*, Torino, G. Giappichelli Editore

Ruiz Maria Laura, 2013, "*Microcredito: Teoria Economica, esperienze reali e valutazioni*", Mimeo

Rutherford Stuart, 2000, "*The Poor and Their Money*", Oxford University Press

Schrieder Gertrud and Manohar Sharma, 1999, *IMPACT OF FINANCE ON POVERTY REDUCTION AND SOCIAL CAPITAL FORMATION: A REVIEW AND SYNTHESIS OF EMPIRICAL EVIDENCE / IMPACTS POSITIFS DE LA MICROFINANCE SUR LA RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ ET SUR LE CAPITAL SOCIAL - UNE REVUE ET SYNTHÈSE DE L'ÉVIDENCE EMPIRIQUE*, Savings and Development Vol. 23, No. 1 (1999), pp. 67-93

Schreiner Mark, 1999, "*Aspects of Outreach: A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance*", Microfinance Risk Management

Stiglitz Joseph E. and Weiss Andrew, Credit Rationing in Markets with Imperfect

Information, , *The American Economic Review* Vol. 71, No. 3 (Jun., 1981), pp. 393-410

Strøma Reidar Øystein, Bert D’Espallierb, Roy Mersland, *Female leadership, performance and governance in microfinance institutions*, *Journal of Banking & Finance* Volume 42, May 2014, Pages 60–75

Sundaresan M. Suresh, 2008, “*MICROFINANCE: EMERGING TRENDS AND CHALLENGES*”, Edward Elgar Publishing

Yeron Jacob, 1992, “*Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis*”, World Bank Discussion Paper, Paperback – August, 1992

Yaron Jacob, McDonald P. Benjamin Jr., Gerda L. Piprek, 1997, “*Rural finance : issues, design, and best practices*”, Washington, D.C. : World Bank,

Yunus Muhammed, 2006, “*Il banchiere dei poveri*”, Feltrinelli

Yunus M., 2008, *Un mondo senza povertà*, Milano, Feltrinelli

SITOGRAFIA:

<https://svx.ca/en/about>

<http://fondoetico.blogspot.it/>

<http://www.asiaiix.com/mission/>

www.bancaetica.com

<http://www.bvs.org.pt/view/viewQuemSomos.php>

www.caritastermolilarino.it

www.fiditoscana.it

www.fondoessere.org

www.grameen-info.org

www.inaise.org/profile-organisation_profile_type/213

<http://jamiiborabank.co.ke/about/>

www.mag2.it

www.magfirenze.it

www.magverona.it

www.micro.bo.it

www.microcreditosolidale.eu

<http://www.missionmarkets.com/#!/copy-of-about/c1emd>

www.osservatoriofinanziario.it

www.permicro.it

<http://socialstockexchange.com/our-mission-history/>

DOCUMENTI UFFICIALI:

- VII COLLOQUIO SCIENTIFICO SULL'IMPRESA SOCIALE, Microcredito per l'Italia: fare impresa sociale nell'ambito dell'inclusione finanziaria, maggio 2014
- ART. 111 del TESTO UNICO BANCARIO
- Banca d'Italia, TASSI EFFETTIVI GLOBALI MEDI RILEVATI AI SENSI DELLA LEGGE 108/96 PERIODO DI APPLICAZIONE DAL 1° GENNAIO 2015 FINO AL 31 MARZO 2015
- DECRETO DEL MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE 17 ottobre 2014, n. 176 (in Gazz. Uff., 1° dicembre 2014, n. 279). - Disciplina del microcredito, in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385.
- "Direttiva del Presidente del Consiglio dei Ministri 2 luglio 2010 - Attività del Comitato nazionale italiano permanente per il microcredito"

- GRAMEEN BANK: Issue 421 USD 01-2015; Issue Date: 04/02/2015
- ISTAT, *L'Italia delle Pmi*
- ISTAT, *La povertà in Italia*
- RITMI E FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE, *Dati del microcredito in Italia oggi*, dicembre 2010

ARTICOLI GIORNALI

Asset building for old age security a case for hybrid long-term savings micropensions products, *WOMEN'S WORLD BANKING WHAT WORKS Vol. 1 No.4, October 2013*